

5/2020

www.fleischer-handwerk.de

FH FLEISCHER-HANDWERK

Das Fachmagazin für die Produktion und den Verkauf von handwerklich erzeugten Fleisch- und Wurstwaren

FLEISCHER MIT ERFOLG

Metzgerei Riedhofer,
Eisenberg

PRODUKTION

Wurst im Aufwind

NETZWERK-EVENT

Meat & Greet 2020

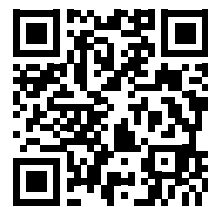


Onlinehandel? Aber sicher!

Jetzt den richtigen Schritt wagen.

Verpackungen für Versand

Wir bieten individuelle
Lösungen und beraten
Sie gern.



Hier anfragen



GUT BERATEN. BESSER VERSANDT.



OHLRO
Hartschaum GmbH
Am Biotop 4
D - 15344 Strausberg
www.ohlro.de

TEL.: +49(0)30 577 99 69-0
Fax: +49(0)30 577 99 69-29
Email: anfrage@ohlro.de
Internet: www.ohlro.de
www.tortenbox-catering.de



Marco Theimer
Chefredakteur

MEAT & GREET NR. 2

Seit März 2020 hat uns das Leben einmal mehr eines gelehrt: Man muss immer das Beste daraus machen. Das gilt für Sie liebe Leserinnen und viele ihrer Kollegen und Kolleginnen und alle ihre Mitarbeiter, die als systemrelevant erkannt und geschätzt maßgeblich zur Versorgung der Bevölkerung beigetragen hat. Dafür meinen allerhöchsten Respekt!

Nach dem Erfolg der „Meat&Greet“-Premiere im Oktober 2019 stand schon bald fest: Ja, das wollen wir noch einmal machen! Eine Plattform sein, zum Kennenlernen, Lernen, sich austauschen und Kontakte knüpfen. Und so kamen rund 80 Teilnehmer und Teilnehmerinnen Mitte September erneut nach Fürstentfeldbruck. Ich sah einige altbekannte Gesichter, Wiederholungs-täter und -täterinnen und viele neue Kollegen und Gäste. Ein Dank gilt an dieser Stelle auch den Partnern aus dem industriellen Umfeld

sowie dem Fleischerverband Bayern, der auf dem „Meat&Greet 2020“ erstmals seine neue Nachwuchskampagne „Butcher's Tale“ vorstellte. Der grobe Gedanke hinter diesem Treffen lautete 2020: Metzgerhandwerk – Next Generation. Es bewegt sich etwas im Fleischerhandwerk, längst ist nicht mehr alles so blutverschmiert wie es manche in der Bevölkerung leider immer noch denken. Sie und viele andere stellen sich den Herausforderungen die etwa lauten Nachwuchsmangel, Digitalisierung, Abgrenzung zur Industrie, mehr Bürokratie oder eben Corona.

Und so freute es mich natürlich zu hören und zu erleben, dass unser erstes „Meat&Greet“ sichtbare Ergebnisse vorzuweisen hat. Zwei Beispiele: So stand in diesem Jahr etwa eine Teilnehmerin aus 2019 nun als Referentin auf der Bühne. Ein Referent aus 2019 schloss damals einen Kontakt zu einem Teilnehmer, der eine Bestell-App entwickelt hatte. Seit

wenigen Monaten ist diese nicht nur in Freising, sondern auch in vielen anderen Metzgereien im Einsatz und erleichtert dort den „Corona-Alltag“. Das Netzwerk handelt!

Und noch etwas Positives: Menschen, Metzgereien, Innungen und Verbände – auch handwerksübergreifend – sind in Corona-Zeiten näher zusammengedrückt. Es wurden neue Lösungen geschaffen und zahlreiche Herausforderungen gemeinsam bewältigt – trotz Maskenpflicht, Abstandhalten, Ausgangs- und Kontaktbeschränkungen, etc. Es lohnt sich wirklich dafür zu kämpfen und aktiv einzutreten, dass die Aufmerksamkeit für ihre Betriebe, sowie die große Bedeutung kleiner ländlicher Strukturen anhält und weiter im Bewusstsein der Bürger sowie den politischen Ansprechpartnern wächst – für ein zukunftsfähiges und unverwechselbares Fleischer bzw. Metzgerhandwerk.

Foto: Kirchner

Für die besten Feste!

Unentbehrlich für alle, die gerne Gäste verwöhnen wollen.



■ Mehr als 300 Seiten mit Rezepten, Tipps, Ideen und Vorschlägen für Catering und Partyservice

■ 270 Rezepte von einfach und schnell bis exotisch und ausgefallen

■ Komplett in einem hochwertigen Ordner mit herausnehmbaren Innenseiten

138 €



■ Über 600 Seiten Ideen, Anregungen und Vorschläge für außergewöhnliche Tischinszenierungen

■ 16 Themen-Ideen für exklusive Events mit spezifischen Dekorationsvorschlägen auf großen Panorama-Aufklappseiten

■ Zu jedem Thema drei eigens entwickelte Fünf-Gang-Menü-Vorschläge, die untereinander kombiniert werden können – bis hin zu exklusiven Buffets

149 €

Einfach ausfüllen und per Post oder Fax an: (02103) 204 204

Bestellung: _____ Exemplar(e) des Buches „Kleine Köstlichkeiten“ à 138 €* _____ Exemplar(e) des Buches „Tisch-Events mit Genuss“ à 149 €*

B&L MedienGesellschaft mbH & Co. KG
Fachbuchversand
Max-Volmer-Straße 28
40724 Hilden

Tel. (02103) 20 40 · Fax (02103) 204 204
info@blmedien.de · www.blmedien.de

oder Sie besuchen einfach unseren Internet-Shop:



Name, Vorname

Firma

Straße/Nr.

PLZ/Ort

Datum /Firmenstempel und Unterschrift

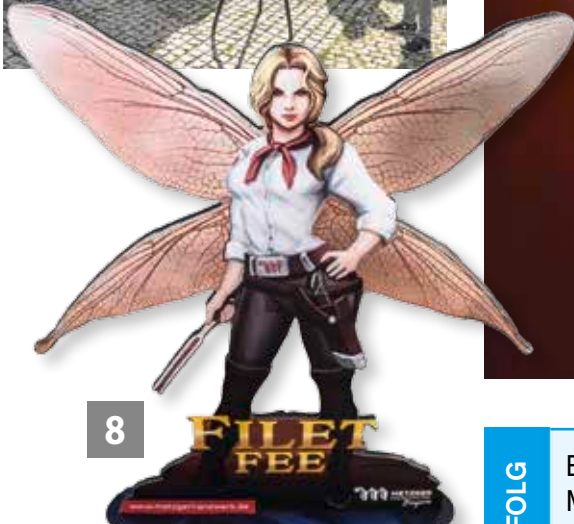
FH 15/20

* inkl. MwSt., inkl. Versand. Der Preis versteht sich bei Auslandsbestellungen unverzollt und unversteuert. Übersee zzgl. Versandkosten. Preisänderungen vorbehalten.

22



12



8



40



32

FLEISCHER MIT ERFOLG

- Eisenberg/Allgäu:
Mutige Macher
Dominik Riedhofer 22
- Greding:
Zurück zum Handwerk
Michael Maaßen 24
- Schiffdorf-Spaden:
Nicht immer größer
H. Mühlenbeck 26
- Dresden:
Innere Werte
Vorwerk Podemus 28

BRANCHENBLICK

- Meat & Greet Nr. 2 3
- Ausbildung = Integration 6
- Die Metzger-Saga beginnt 8
- „Technologie-Zentrum“ eröffnet 9
- Zertifizierte Grillmeister 10

INTERVIEW

- Fee Brauers: Die Jagd_Fee 11
- Thorsten Thomas: Sicherer Genuss ... 21

NETZWERK-EVENT

- Meat & Greet Nr. 2 12

DRY AGED

- Interview: Rico Schlegel –
Gutes Fleisch braucht Zeit: 16

AUS DER PRAXIS

- Thüringen: Echte Wurstliebhaber 30
- Sachsen: Aus dem Glas 36
- Baden-Württemberg:
Passion für das Handwerk 40

PRODUKTION

- Wurst im Aufwind 32
- Technik-News 34

FIRMENPORTRAIT

- Moguntia: Im Wandel 44

TRENDS

- App-solut wichtig 46
- Metzgerei Kaiser, Frankfurt/M.:
Automaten-Pionier 47

RUBRIKEN

- Neu auf dem Markt 50
- Gesucht & gefunden 52
- Impressum 54

Titelbild: Im November 2019 eröffneten Dominik und Alina Riedhofer ihre eigene Metzgerei im Allgäu und ziehen bisher eine positive Bilanz. Foto: Metzgerei Riedhofer

GOGREEN Der Umwelt zuliebe auf chlorfrei gebleichtem Papier gedruckt.
Der Versand dieses Heftes erfolgt CO₂-neutral mit dem Umweltschutzprogramm GoGreen der Deutschen Post.

Diese Ausgabe liegt eine Beilage der CT Cliptechnik Deutschland GmbH, Meißen, bei.

Fotos: Metzgerei Riedhofer, Theimer, colourbox.de, Seydelmann



Fleischerei Esser, Erkelenz Pulled-Pork-Sülze

Die Fleischerei Esser aus Erkelenz und die Moguntia Food Group entwickelten gemeinsam eine Pulled-Pork-Sülze. Ein Klassiker, der zu Unrecht in manchen Regionen in Vergessenheit geraten ist, ist Sülze. „In puncto bewusste Ernährung sind Aspik und Sülzen eine gute Wahl, die bei keiner Brotzeit fehlen dürfen“, dachte sich Fabian Schürings, Produktionsleiter der Fleischerei, und wollte den gelierten Glanzstücken neues Leben einhauchen. Das neue Produkt sollte Jung und Alt gleichermaßen begeistern. „Sülzen lassen sich auf vielfältige Art genießen und sind fettarm. Sie passen also auch hervorragend in die Essgewohnheiten junger Erwachsener“, betont er. „Mit unserem Prinzenschmaus Komplett-Präparat mit Würzung und Aspik wird die Pulled-Pork-Sülze gelingsicher und lecker“, ergänzt Stefan Kappel, Fleischermeister im Vertriebsteam der Moguntia Food Group. Eines von vielen Beispielen für Teamwork zwischen dem Fleischerhandwerk und der familiengeführten Unternehmensgruppe. www.moguntia.com

Messe Stuttgart SÜFFA wieder 2021

Die Messe Stuttgart hat die SÜFFA 2020 corona-bedingt auf den 6. bis 8. November 2021 verschoben.

Die Entscheidung fiel im engen und einvernehmlichen Austausch mit dem Landesinnungsverband für das Fleischerhandwerk in Baden-Württemberg. Eine Ausstellerbefragung zeigte zwar, dass die Fachmesse zwar einen enormen Rückhalt genießt und eine große Bedeutung bei den Unternehmen hat, eine ausreichende Basis für die Durchführung einer erfolgreichen Messe in diesem Jahr allerdings fehlt. Die SÜFFA-Qualitätswurstwettbewerbe finden aber trotzdem am 7. November 2020 ab 9 Uhr auf der Messe Stuttgart statt. www.sueffa.de



Beck Gewürze und Additive Korb statt SÜFFA

Schweren Herzens hat sich auch Beck Gewürze und Additive dazu entschieden nicht an der SÜFFA 2020 teilzunehmen. Die gute Nachricht: Statt Terminstress, Abstandsregeln und Mundschutzgesprächen hat sich das Unternehmen aus Schnaittach eine Überraschung für seine Kunden überlegt. Als Trostpflaster bekommen diese einen Supergut-Feinschmecker-Korb, der die Enttäuschung über die Absage der Messe in ein veritables Gourmet-Erlebnis verwandelt. Dieser kann unter Tel. (09153) 9229-0 bestellt werden. www.beck-gewuerze.de



Tag der Fränkischen Bratwurst Frankens Lieblinge

Zum beliebtesten Metzger am „Tag der fränkischen Bratwurst 2020“ wurde die Metzgerei Leipold (Inhaber: Rainer Maisel) aus Bad Berneck im Landkreis Bayreuth gewählt. 36 Metzgereien beteiligten sich in Kooperation mit Bäckern und Brauern daran und starteten Aktionen rund um das fränkische Kulturgut. Per Online-Kunden-Abstimmung erhielten die Teilnehmer ihre Bewertungen. Der Spitzenwert mit 423 positiven Stimmen ging an die Metzgerei Leipold, auf Platz 2 (323 Stimmen) landete die Metzgerei Freyberger (Nürnberg). Platz 3 (202 Stimmen) ging an die Metzgerei Albert (Eggolsheim). *D. Dietrich*

Schon bei Facebook geklickt?



auch auf
FACEBOOK!



Münchener Verein

Für gesunde Zähne

Der Münchener Verein hat ein neues Produkt im Rahmen der privaten Zahnzusatzversicherung eingeführt: ZahnGesund heißt die Versicherung, die es in drei unterschiedlichen Tarifen gibt: ZahnGesund 75+, ZahnGesund 85+ und ZahnGesund 100. Die Tarife sichern die Kostenrisiken von Zahnbehandlung, -prophylaxe, -ersatz, Kieferorthopädie und der Schmerzlinderung ab. Eine Vorversicherung wird angerechnet. Voraussetzung dafür ist eine mindestens 12-monatige Vorversicherungszeit mit vergleichbaren Zahnersatzleistungen und ein direkter Übergang in einen der ZahnGesund-Tarife. Weitere Informationen unter www.muenchener-verein.de/zahngesund.



MARKENSCHAUFENSTER



**PERSONAL
HYGIENE
ANLAGEN**

info@fp-anlagentechnik.de · www.fp-anlagentechnik.de



STILLER
VERSCHLIESS-TECHNIK

Telefon 07268 392

Dosenverschleißmaschinen
Halb- und vollautomatisch, für Handwerk und Mittelstand

WWW.STILLERGMBH.DE



Wursthuellenshop.de
by OSKUTEX

KRAMER

KÜHLRAUMBAU
LADENBAU

WWW.KRAMER-FREIBURG.COM



Wenn Reinigung neu
gedacht wird, ist es
next level cleaning.



Individuelle und ressourcenschonende Reinigungssysteme für vielfältigste Anwendungen.

www.walter-cleaningsystems.de

AUSBILDUNG = INTEGRATION



Mahdi Hosseini (22) aus dem Iran sollte abgeschoben werden. Durch die Ausbildung zum Metzger in der Metzgerei Bumm im Spessart ist er heute ein Musterbeispiel von Integration.

Der junge Mann kam 2015 mit seinen Eltern und zwei jüngeren Brüdern nach Deutschland. Eltern und Geschwister waren bereits als Flüchtlinge anerkannt, während Mahdi das Land zunächst wieder verlassen sollte, da er bis zum Beginn der Bleibeverhandlungen die Volljährigkeit erreicht hätte.

Er bekam Unterstützung und Hilfestellungen von seinen späteren Ausbildern Heidi und Eberhard Bumm (Metzgerei Bumm, Triefenstein), seinem Integrationslotsen vom Malteser Hilfsdienst Reiner Hefner, der Fleischerinnung Main-Spessart und durch die Franz-Oberthür-Berufsschule in Würzburg. Auch viele Privatleute aus Triefenstein halfen ihm Fuß zu fassen. Aufgrund der politischen Rahmenbedingungen war es Eberhard Bumm anfangs nur möglich, Mahdi im Rahmen eines Betriebspraktikums zu beschäftigen. Im Herbst 2017 gelang es doch mit Hilfe von Unterstützern aus Politik und Wirtschaft einen regulären Ausbildungsvertrag mit ihm abzuschließen. Trotz anfänglicher Verständigungs-

schwierigkeiten fand er sich rasch in der Klassengemeinschaft der Franz-Oberthür-Schule zurecht und konnte dem Unterricht folgen. Die Berufsschule begleitete ihn mit verschiedenen Angeboten der Inklusion. So schöpfte er Selbstvertrauen und konnte seine fachlichen Fähigkeiten unter Beweis stellen. Das gelang ihm etwa bei überregionalen Berufswettbewerben. Unter Corona-Vorzeichen trat er im Sommer 2020 seine Gesellenprüfung an. Das gute Ergebnis erfreute nicht nur ihn, sondern auch Eberhard Bumm und alle anderen Unterstützer. Das Ausbildungsverhältnis und die vielfältigen Unterstützung haben die Rahmenbedingungen für seine erfolgreiche Berufslaufbahn ermöglicht. www.metzgerei-bumm.de

NACHFOLGER GESUCHT!

Altersbedingt suchen wir für unsere Feinkostmetzgerei im Stadtnorden von Regensburg einen kompetenten Kollegen als Nachfolger zur Pacht oder zum Kauf unseres Geschäftes ab 2021!

Unser Betriebsprofil:

- produzierender Metzgerbetrieb mit ca. 90 % Produkten aus Eigenproduktion
- hochwertige und regionale Produkte mit Bio-Segment
- Schwerpunkt Ladengeschäft mit zusätzlichem Cateringservice
- beständiger und großer Kundenstamm
- Jahresumsatz von 1,1 Mio. Euro
- Gesamtbetriebsgröße von 300 qm (Ladengeschäft 70 qm)
- aktuell 11 langjährige Mitarbeiter
- optional im gleichen Gebäude Wohnung mit 140 qm verfügbar zur privaten Nutzung

Haben wir Ihr Interesse geweckt, dann kontaktieren Sie uns bitte per Email an: f.hesse@blmedien.de oder per Post an:

B&L MedienGesellschaft mbH & Co KG
Chiffre 122 041 334
Garmischer Str. 7, 80339 München

! NACHFOLGER GESUCHT !



Heinz-Werner Süss (1948-2020)

Am 10. August 2020 verstarb der Ehrenpräsident des Deutschen Fleischer-Verband, Heinz-Werner Süss (72), nach langer Krankheit. Er hat sich wie kaum ein anderer für seine Mitmenschen eingesetzt – rund 50 Jahre ehrenamtlich: In seiner Heimatgemeinde bei der Feuerwehr, zuletzt als ehrenamtlicher Bürgermeister, bei der Handwerkskammer, als Kreislandwerksmeister, als Obermeister seiner Fleischerinnung und als Landesinnungsmeister des Fleischerverbands Pfalz.

Über 20 Jahre arbeitete er in den Gremien des Deutschen Fleischer-Verbands mit. Die Spuren, die er in seiner Präsidentschaft von 2011 bis 2016 hinterlassen hat, sind tief. Sein Name steht wie kein anderer für den Stolz, Teil des Fleischerhandwerk zu sein. So wie er dies verkörperte, motivierte viele Mitstreiter in Ehrenamt und Hauptamt immer wieder dazu, das Beste für den Berufsstand zu geben. In Verbindung mit seiner offenen, zugewandten Art öffnete er damit viele Türen. Von dem Bild, das dabei von Fleischerhandwerk in Politik und Gesellschaft entstand, profitiert man noch heute. Herausragend war sein Engagement für die Nachwuchskräfte. Eine gute Ausbildung und gezielte Förderung junger Menschen war für ihn eine Herzensangelegenheit.

Dieses Wirken beeinflusst noch heute die Arbeit des DFV in diesem Bereich. „Es gibt nicht viele, die sich mit so viel Hingabe eingesetzt haben. Wichtiger ist uns aber die Erinnerung an den Menschen, Kollegen, Mitstreiter und Freund. Er hat Spuren hinterlassen, die weit über die Erfolge hinausreichen“, sagt DFV-Präsident Herbert Dohrmann. Die Beisetzung fand im engsten Familienkreis statt. www.fleischerhandwerk.de

Fotos: Tino Müller, Theimer

Erstmals bestanden acht Teilnehmer an der 1. Bayerischen Fleischerschule in Landshut eine Prüfung zum Lehrgang „Schinkensommelier (BFS)“.



PREMIERE FÜR SCHINKENSOMMELIERS

Der Kurs ist als Sahnehäubchen einer schulinternen Weiterbildungspyramide konzipiert: Die Grundlage ist der Lehrgang zum „Fleischsommelier“, die Vertiefung mit Themen von

Pastetenherstellung über Fett-/Salzreduktion bis zu modernen Garmethoden der „Wurstsommelier“. Wer diese Stufen erfolgreich absolviert hat, kann das Aufbaumodul „Schinkensommelier“ besuchen

und alle Facetten verschiedener Roh- und Kochschinken kennenlernen. Die Teilnehmer zwischen 28 und 58 Jahren bildeten sich – unter Einhaltung eines coronabedingten Hygiene- und Infektions-

schutzkonzeptes – in Vorträgen und Workshops bei internationalen Experten weiter.

Einer davon war Prof. Manfred Winkler (Hollabrunn/A), der in die Koch- und Rohschinkentechnologie einführt. Der Master of Science in Oenologie vermittelte zudem Feinheiten der Flavour-Analyse an Roh- und sensorische Unterschiede diverser Koch- und Rohschinken. Marketingfachmann Martin Knoll und Produktionsleiter Christian Ratschiller (Südtiroler Speck Konsortium, Bozen/I) ließen die Teilnehmer ihre neu erworbenen sensorischen Fähigkeiten bei einer Vergleichsverkostung erproben. Koch, Metzgermeister und Fleischsommelier Max Münch (Lommatzsch) zeigte mit Bäckermeister Nico Scheller unter anderem welche Überraschungen Schinken und Brot durch kluges Food Pairing bergen.

www.fleischerschule-landshut.de

Fotos: PR/1.BFS, Günther Maschinenbau



Günther Maschinenbau Erweiterung begonnen

Mit einem feierlichen Spatenstich nahm Günther Maschinenbau den Bau einer neuen Produktionshalle im hessischen Eppertshausen in Angriff. Das Unternehmen ist seit 2018 Teil einer Gruppe von Gesellschaften, zu denen auch Poly-clip System gehört. Eigentümerin der Gruppe ist die Familie Niedecker, die in dritter Generation im Maschinenbau unternehmerisch tätig ist. In dem Neubau werden ab Frühjahr 2021 die Mitarbeiter für Entwicklung, Konstruktion, Montage, Verkauf, Service und Ersatzteilvertrieb von Maschinen für die Nahrungsmittelindustrie sowie die Verwaltung des Unternehmens ihre Arbeit aufnehmen. Dort wird es auch ein Technikum geben, in dem Maschinen vorgeführt und getestet werden können. www.guenther-maschinenbau.de



JETZT NEU!

ZahnGesund: Unschlagbar in Preis und Leistung

Sichern Sie sich beste zahnmedizinische Versorgung und Leistungen wie ein Privatpatient.

Erstklassig zahnzusatzversichert:

- ✓ Keine Wartezeit
- ✓ Hightech-Leistungen inklusive
- ✓ 5 % Upgrade bei geführtem Bonusheft
- ✓ Einfacher Onlineabschluss
- ✓ Unkomplizierter Wechsel durch Anrechnung der Vorversicherungszeit

**Platz 1 im Vergleich
12,90 € mtl.***

vervox	vervox	vervox
1,4	1,0	1,0
sehr gut	sehr gut	sehr gut
zufrieden	zufrieden	zufrieden

Weitere Infos unter:
089 / 51 52 - 2578
muenchener-verein.de/zahngesund

münchener verein
partner der versorgungswerke
Handwerk. In besten Händen.



DIE METZGER-SAGA BEGINNT

Auf dem Netzwerk-Event „Meat & Greet“ 2020 stellte Metzgerhandwerk Bayern erstmals seine neue Nachwuchskampagne „Butcher’s Tale – Die Wächter des Handwerks“ vor.

Es ist kein Märchen, sondern Realität – nach sechs Monaten Entwicklungszeit: „Mit den Charakteren Beef-Beschwörer, Filet-Fee und Keulenkrieger werden wir in der Zielgruppe auf unser Metzgerhandwerk aufmerksam machen. Noch wichtiger ist, dass wir mit dieser Kampagne auffallen. So etwas ist einzigartig und in dieser Form noch nie dagewesen“, freut sich Bayerns Landesinnungsmeister Konrad Ammon. Die Kampagne präsentiert sich im Look digitaler Rollenspiele und spricht daher genau die Zielgruppe an, da diese mit solchen Spielen täglichen Umgang haben. Das Alter der Zielgruppe wurde so deutlich nach unten gesenkt.

„Der Köder muss immer dem Fisch schmecken und nicht dem Angler. Wir müssen die Jugendlichen mit etwas abholen, womit sie sich in ihrer Freizeit beschäftigen“, betont Lars Bubnick, Geschäftsführer des bayerischen Fleischerverbandes. Es sei wichtig, dass Jugendliche auf Ausbildungsmessen überhaupt erst einmal am Stand des Metzgerhandwerks stehenbleiben und sich mit den Berufen auseinandersetzen. Als besonderes Give-away gibt es Holzfiguren der drei Charaktere (ca. 30 cm hoch), die kostenpflichtig bestellt werden können. So kann das Metzgerhandwerk Einzug ins Jugendzimmer halten. Hinter der Nachwuchs- und Imagekampagne steckt eine komplette Geschichte, die auf der neuen Homepage www.metzgerhandwerk.de/nachwuchs nachgelesen werden kann. Nun

wird es entscheidend sein, wie die Betriebe die Kampagne aufnehmen. Diese kann nur Aufmerksamkeit erzeugen, neugierig machen und diene dem ersten Kontakt. „Wir können nur die Tür öffnen. Die Überzeugungsarbeit und die richtigen Voraussetzungen müssen die Betriebe vor Ort schaffen. Bei unseren tollen Betrieben mache ich mir da aber keine Sorgen.“, ergänzt Svenja Fries, stv. Geschäftsführerin des Verbandes. Weitere Charaktere können folgen und zeitgemäße Werbemittel entwickelt werden – analog und digital. Auch hier war der Verband schon tätig. www.metzgerhandwerk.de/nachwuchs



Kostenfrei anzufordern

- Messestand „Butcher’s Tale“
- Lebensgroße Aufsteller zu jeder Figur
- Roll-ups zu jeder Figur
- Kleine Postkarten zu jeder Figur mit kurzer Berufsbeschreibung
- Poster zu jeder Figur (DIN A1)
- Papiertüten mit entsprechendem Aufdruck für die Mitgabe der Werbemittel (Versandkosten sind zu tragen)



Fotos: Theimer

„TECHNOLOGIE ZENTRUM“ ERÖFFNET

Nach 18-monatiger Bauzeit eröffnete Frey Maschinenbau in Herbrechtingen sein neues „Technologie Zentrum“.



Auf Einweihungsfeierlichkeiten wurde aufgrund der Corona-Pandemie verzichtet. Auf zwei Stockwerken (Gesamtfläche: über 2.200 m²) entstanden neben einem 600 m² großen Technikum Büroflächen für 25 Arbeitsplätze, ein Showroom sowie Schulungs- und Veranstaltungsräume. Über 4,5 Mio. € investierte das Unternehmen dafür. Das Gebäude ist nach dem neuesten Energiestandard EG55 ausgeführt. Eine PV-Anlage mit 155 kW auf dem Dach versorgt es im Sommer sowie einen großen Teil der Produktionsanlagen. Durch Wärmerückgewinnung und MSR Technik können Kühlräume energiearm betrieben werden.

So haben Kunden und Partner die Möglichkeit, sich noch persönlicher beraten zu lassen und mit der Produktvielfalt des Unternehmens auseinanderzusetzen. „Nun können wir in enger Zusammenarbeit mit Anwendern und Partnern noch besser individuelle Lösungskonzepte erarbeiten und vorführen“, erklärt Heinrich Frey. Auch Vertriebs- und Servicepartner aus aller Welt werden hier geschult. Der Neubau ist für kundenindividuelle Produktentwicklungen, Veranstaltungen und Besprechungen nutzbar.

Das Technikum ist wie ein Lebensmittelbetrieb konzipiert. Von der gekühlten Warenanlieferung über Kühl- und Tiefkühlräume bis zur Lagerung der Rohware und der Endprodukte. In den Produktionsräumen werden die Rohstoffe mit hochentwickelten Verarbeitungsmaschinen (Wolf, Vakuummutter, Mischer, usw.) für die Weiterverarbeitung vorbereitet. Für den Füll- und Formprozess gibt es verschiedene Fülllinien. Zudem werden integrierte Verpackungstechnologien mit zahlreichen Schnittstellen demonstriert. Die thermische Behandlung erfolgt in separaten Räumen mit modernster Koch-, Rauch-, Klima- und Reifetechnologie. In einer Showküche können die erzeugten Produkte gegart und in angenehmer Atmosphäre verkostet werden. Hygienemaßnahmen – auch bezüglich Covid19 – können hier optimal eingehalten werden. Die Möglichkeiten Maschinen und Technologien auf Messen zu präsentieren ist derzeit nur eingeschränkt möglich. Daher lädt das Unternehmen Kunden und Interessenten dazu ein, das Technologie Zentrum auf individuelle Anfrage mit begrenzter Personenzahl zu besuchen. www.frey-maschinenbau.de

Mit **FH** FLEISCHER-HANDWERK Energiekosten sparen

Profitieren Sie als Abonnent von unserer Vorteilskampagne und sparen Sie demnächst bei den Energiekosten.

Unsere Kooperationspartner Johannes Schuetze AG und InTime Media Services GmbH überprüfen unverbindlich Ihre bisherigen Energiekosten und können diese durch einen gebündelten Energieeinkauf zukünftig deutlich verringern.

Wollen auch Sie Ihren Vorteil nutzen und bei Ihren Energiekosten sparen? Kontaktieren Sie uns gerne!

Johannes Schuetze AG

Johannes Schuetze
(0176) 98 35 00 00
Johannes.Schuetze@johannesschuetze.com

InTime Media Services GmbH

Friedrich Streng
(0176) 23 86 35 44
Friedrich.Streng@itms-gmbh.de

B&L MedienGesellschaft mbH & Co. KG

Basak Aktas
(089) 370 60 270
b.aktas@blmedien.de

Fleischerschule Augsburg

Kurstermine 2021

Meisterprüfung im Fleischerhandwerk

344. Meister-Lehrgang: 11.1.2021 – 08.04.2021

345. Meister-Lehrgang: 03.05.2021 – 05.08.2021

346. Meister-Lehrgang: 06.09.2021 – 09.12.2021

Fortbildungsprüfung „Fleischerei-Verkaufsleiter/in“

36. Lehrgang „Fleischerei-Verkaufsleiter/in“: 20.09.2021 – 09.12.2021

Fortbildungsprüfung „Geprüfte/r Betriebswirt/in (HwO)“

43. Lehrgang „Gepr. Betriebswirt/in (HwO)“: 10.5.2021 – 10.8.2021

Weiterbildung zum/zur „Ernährungsberater/in im Fleischerhandwerk“

15. EB-Seminar: 15.03.2021 – 26.03.2021

5. EB-Aufbauseminar: 09. und 10.2.2021 (noch nicht fest!)



Fleischsommelier

18. Kurs: 04.01.2021 – 15.01.2021

19. Kurs: 25.01.2021 – 05.02.2021

20. Kurs: 22.02.2021 – 05.03.2021

21. Kurs: 21.06.2021 – 02.07.2021

22. Kurs: 05.07.2021 – 16.07.2021

23. Kurs: 02.08.2021 – 13.08.2021

Wurst- Schinkensommelier

5. Kurs: 19.04.2021 – 30.04.2021

Grillmeister:

2. Kurs: 19.04.2021 – 30.04.2021

Grundkurs „Quereinsteiger im Verkauf“

4. Kurs: 12.7.2021 – 15.07.2021 und 19.07.2021 – 22.07.2021

Für weitere Fragen und Informationen zu den Lehrgängen steht das Schulsekretariat Tel.: (0821) 5 68 61-21 oder per e-Mail (info@fleischerschule.de) zur Verfügung.



GENUSSVOLLE PREMIERE

In einem zweiwöchigen Kurs ließen sich Anfang August erstmals 19 Spezialisten aus dem gesamten Bundesgebiet an der Fleischerschule Augsburg zu „Zertifizierten Grillmeistern – Masterclass“ ausbilden.

Eine „Masterclass“ war es im wahrsten Sinne des Wortes, so Kursleiter Stefan Ulbricht, denn nicht nur die Teilnehmer waren handverlesen, sondern auch die Dozenten. Darunter waren Grillprofis wie Tom Heinzle ebenso zu finden, wie BBQ-Weltmeister Oliver Sievers, die Metzgermeister Heiko Brath und Dirk Ludwig sowie Reife-Experte Ronny Paulsch. Im dem Kurs standen nicht nur die Zubereitungen auf dem heißen Rost im Fokus, sondern auch die Lebensmittel selbst. Von verschiedenen Fleischsorten über Bratwurst, Geflügel oder Beilagen bis hin zu Brot, Käse und natürlich dem vegetarischen Grillen, standen viele Themen auf dem Lehrplan. An keinem Tag blieben die Grills kalt.

Das gelernte Wissen musste im Rahmen einer praktischen Prüfung am Grill gezeigt werden. Die Teilnehmer hatten einen Hauptgang sowie eine Vor- oder Nachspeise aus einem vorgegebenen Warenkorb zu grillen. Die Jury: Tom Heinzle, Fleischpapst und Koch Lucki Maurer sowie Oliver Sievers. Bewertet wurden Geschmack, die

Kreativität, Präsentation, Organisation, Hygiene am Arbeitsplatz sowie die Zusammenstellung der Zutaten.

Mit dem ersten Kurs sind die Organisatoren der Schule sehr zufrieden. Das Thema Grillen und BBQ hat auch Einzug in die feine Küche und den gehobenen Cateringbereich gehalten. „Vor allem in Verbindung mit den entsprechenden Steak-Zuschnitten und hochwertigen Beilagen spricht man hier zunehmend ein großes Publikum an“, sagt der Kursleiter. Es sei entscheidend hier Wissen zu vermitteln, das „über das klassische Nackensteak“ hinausgeht. „Wir haben kulinarische Genussbotschafter in den Themenbereichen Grillen und BBQ ausgebildet, die am Grill problemlos ein mehrgängiges Menu zaubern können. Es ist also immer gut, wenn man einen Zertifizierten Grillmeister kennt“, freut sich Stefan Ulbricht.

Die Grundvoraussetzung für diese Weiterbildung ist eine Ausbildung oder entsprechende Erfahrungen in der Lebensmittelbranche oder etwa als Caterer. Neue Kurstermine auf www.fleischerschule.de sowie nebenan im Kasten.

Fotos: Fleischerschule Augsburg/Metzgerhandwerk Bayern

Permanent effizient

Mehr Nutzlast, viel weniger Verbrauch/Emission
Aerodynamik-Kühlaufbau CoolerBox2.0

KRESS KÜHLFAHRZEUGE

www.kress.eu

CNG
LPG
H₂



DIE JAGD_FEE

Unter diesem Namen ist Fee Brauwers (24), Fleischertochter, Forstbloggerin mit Bachelor in Forstwirtschaft und angehendem Master in Holzwirtschaft auf Social Media-Kanälen aktiv. Sie plädiert für einen bewussten, nachhaltigen Fleischkonsum.

Fees Vater Burkhard Brauwers führt die Fleischerei und Catering Brauwers in Geldern im Landkreis Kleve unweit der Grenze zu den Niederlanden. Ihren Jagdschein hat Fee Brauwers seit 2014. Mit ihrem Weimaraner Cajou geht sie – ebenso wie ihr Vater – gerne auf die Pirsch.

An welche Erlebnisse, Gerüche und Geschmäcker aus deiner Kindheit bzw. Jugend in der elterlichen Fleischerei erinnerst du dich gerne?

Ein Betrieb, der seit fast 200 Jahren von der eigenen Familie geführt wird, prägt die Kindheit natürlich vielfältig. Besonders gerne erinnere ich mich an das Privileg, jeden Mittwoch warme, kesselfrische Schinkenwurst essen zu dürfen und auf meiner Kindergeburtstagsparty Miniwürstchen nach genauen Wunschvorstellungen anbieten zu können.

Wie kam es zu deiner Passion für die Jagd? Worauf führst du es zurück, dass auch immer mehr Frauen einen Jagdschein machen?

Mein Vater, ebenfalls Jäger, holte mich als Kind vom Ballettunterricht ab und fuhr mit mir in sein Pachtrevier. Ich zog über meinen rosa Ballettbody die Waldhose an und lernte die Welt der Jäger kennen. In der gesamten Gesellschaft findet auf verschiedenen Ebenen langsam ein Umdenken statt. „Frausein“ ist keine „Behinderung“ mehr. Frauen bereichern neben

den Büro- und Businesswelten auch Wald, Feld und Flur. Wir gehen unseren Interessen nach – nicht mehr und nicht weniger.

Wie definierst du einen bewussten und nachhaltigen Fleischkonsum?

Als die Königsdisziplin der Ernährung, denn die Kriterien „bewusst“ und „nachhaltig“ beinhalten alle gesundheitlichen, ethischen und klimatischen Komponenten. Wer sich darüber bewusst ist, dass jegliche Arten des Konsums Folgen haben, der bewegt sich in die richtige Richtung. Wie genau der persönliche Maßstab für den Fleischverzehr definiert wird, ob regional, biologisch oder eben Wildfleisch, bleibt jedem selbst überlassen. Fest steht, dass wir generell weniger, aber dafür sehr hochwertiges Fleisch verzehren sollten. Für mich persönlich: Wild aus dem deutschen Wald.

Warum ist Wildfleisch bzw. Wildbret für eine regionale, nachhaltige Ernährung besonders geeignet?

Weil heimisches Wild das einzige klimaneutrale Premiumprodukt auf dem Markt ist. Es werden weder Flächen versiegelt, noch Wasser verbraucht, kein Futter importiert und CO₂ ausgestoßen. Zudem ist Wildfleisch sehr gesund und durch die Jagd bleiben wichtige Lebensräume erhalten. Der Konsum von Wild ist eine Win-Win-Situation für Mensch und Umwelt.

Sollte das Fleischerhandwerk dabei noch stärker als Partner dienen?

Ich bitte sehr darum. Immer mehr Jäger erlernen die Weiterverarbeitung von Wild, doch diese Kompetenz ist noch lange nicht flächendeckend in einem ausreichenden Niveau vorhanden. Gleich zwei Fleischermeister, mein Großvater und Vater, lehrten und lernen mir das Verarbeiten des Wildes. Es ist gerade zu Beginn nicht leicht – es gleicht einer Kunst, jede Silberhaut genau zu treffen. Ich bin keine Fleischermeisterin, aber ich darf jeden Tag dazulernen und kann so „von der Kugel bis zur Gabel“ jagen. Nur die wenigsten Jäger haben dieses Glück. Diese sollten sich auf die Hilfe des professionellen Fleischerhandwerks verlassen dürfen. *mth*

Vielen Dank für das Gespräch!

Instagram & Facebook: [jagd_fee](#)
[www.fleischerei-brauwers.de](#)





MEAT & GREET NR.2

Trotz Hygiene-Auflagen folgten rund 80 Teilnehmer der Einladung von FH Fleischer-Handwerk und dem Management Forum Starnberg zum zweiten Netzwerk-Event „Meat & Greet“ nach Fürstenfeldbruck.

Standen bei der Premiere 2019 junge Initiativen des Fleischerhandwerks im Fokus, lautete das Motto am 14./15. September 2020: „Metzgerhandwerk – Next Generation“. Gekommen waren Inhaber und Mitarbeiter aus 34 Metzgereien, interessierte Gäste aus der Industrie, rund ein Dutzend namhafte Referenten sowie Branchen-Kenner. Zwei Tage lang gab es praxisnahes Experten- und Erfahrungswissen aus erster Hand. Hygiene-Auflagen hinsichtlich der Corona-Pandemie wurden eingehalten. Pro Tisch saß je ein Teilnehmer, der Raum war gut belüftet und ausreichend Desinfektionsspender vorhanden. Das spätsommerliche Wetter begünstigte das Networking, das mit Abstand auch im Freien stattfand. Nach der Vorstellung durch den neuen Moderator Toni Menges und der Begrüßung durch Gundula Schwan, Geschäftsführerin Management Forum Starnberg, sagte Chefredakteur Marco Theimer: „Sie und viele

andere stellen sich den Herausforderungen, die z. B. lauten: Nachwuchsmangel, Digitalisierung, Abgrenzung zur Industrie, mehr Bürokratie oder eben Corona. Doch Menschen, Metzgereien, Innungen und Verbände sind wieder näher zusammengerückt. Es wurden neue Lösungen geschaffen und Herausforderungen gemeinsam bewältigt – trotz Maskenpflicht, Abstandhalten, Kontaktbeschränkungen, etc.“ Unterstützt wurde die Veranstaltung als Aussteller im Foyer von: A. Handtmann Maschinenfabrik, Metzgerhandwerk Bayern/ Fleischerverband Bayern, ITAB Prolight Germany und Comsys.

ZUKUNFT GESTALTEN

Den Anfang des Vortragsprogramms am ersten Tag machte **Frank-Alexander Kühne**, Geschäftsführender Gesellschafter von Raps. Er blickte auf fünf Jahre Networking-Events „Trüffeljagd“ zurück, die von der Adalbert-Raps-Stiftung veranstaltet werden. Rund acht



Veranstaltungen gab es bereits, nun finden diese am 21. Oktober 2020 und 25. November 2020 digital zu den Themen Storytelling und Direktvermarktung statt. Einige Teilnehmer der ersten Stunde waren auch hier zu Gast bzw. Referenten. Für die Zukunft des Metzgerhandwerks sei es enorm wichtig, Kunden zu Fans zu machen, selbst als kreativer Genussbotschafter zu agieren und die Chancen digitaler Möglichkeiten zu nutzen. „Zukunft lässt sich aktiv gestalten“, betonte er.

FAKTOR MENSCH

Die Themen moderne Unternehmensführung und Wertschöpfung – vor allem den Umgang mit Mitarbeitern rückte dann der Modera-



MEAT & GREET 2021

Interessierte Teilnehmer und Partner können sich gerne melden:

- Marco Theimer: 089/37060-150, m.theimer@blmedien.de
- Gundula Schwan, [management-forum starnberg](http://management-forum-starnberg.de): 08151/2719-28, gundula.schwan@management-forum.de

Partner



tor und Coach **Toni Menges** ins Zentrum seines Vortrags. Früher Banker und heute „menschliches Impuls-Zahnrad“ – für ihn ist der Faktor Mensch der wichtigste Baustein zu nachhaltigem Erfolg in einem Unternehmen. Es gelte die Mitarbeiter zu begleiten, zu fordern und zu fördern und das Beste aus jedem einzelnen herauszuholen. Ein Weg sei es, gemeinsam mithilfe von Instrumenten der Personal- und Teamentwicklung eine Marke zu bilden, die unverkennbar ist und Metzgerqualität erlebbar macht. Das veranschaulichte er anhand mehrmonatiger Projekte, z. B. in der Metzgerei Wenisch (Straubing), der Metzgerei Leidl (Beilngries) oder der Metzgerei Meyer (Nürnberg)

COACHING-PLATTFORM

Auf einem der ersten „Trüffeljagd“-Events stellte **Nadine Rüweling** mit ihrer Schwester Anja ihr Projekt „Wurstgeschwister“ vor. Heute ein etablierter, eigenständiger Online-Shop für Wurstspezialitäten wie den Wurstadventskal-

ender, Hausgemachtes im Glas u.v.m. berichtete die Gründerin in Fürstenfeldbruck über die neue digitale Coaching-Plattform „Appetit für den Beruf“, die Fleischern und Bäckern als Hilfe zur Selbsthilfe in Sachen Personalmarketing, -findung und -bindung dienen kann. Neun Kurse zeigen hier kreative Wege zur Gewinnung neuer Mitarbeiter und Fachkräfte auf und bieten einfache im Alltag umsetzbare Hilfestellung. Darin geht es etwa darum, wie man als Handwerksbetrieb auf sich aufmerksam macht oder als attraktiver Arbeitgeber präsentiert, Fachkräfte langfristig bindet oder Mitarbeiter Perspektiven aufzeigt. Zudem gibt es Fotos zum kostenlosen Download. Bis Ende 2020 ist es möglich weitere Inhalte auf der Plattform zu installieren. „Dazu kann man gerne noch Input liefern“, betonte sie.



METZGER-WALZ

Über ihre vielfältigen Erfahrungen einer Metzger-Walz berichteten **Simon Claßen** (re.),

ab 2021 Inhaber der Fleischerei Claßen in Jülich, und **Vinzenz Wied** aus der Düsseldorfer Fleischerei Schlösser. Beide hatten in den vergangenen Jahren die Möglichkeit sich über mehrere Monate auf eine solche zu begeben und wertvolle Erfahrungen für ihr weiteres Leben zu sammeln. Stationen der beiden waren etwa die Metzgerei Brath (Karlsruhe), die Hermannsdorfer Landwerkstätten (Glonn), die Teilnahme an der World Butcher Challenge in Nordirland 2018 oder Praktika bei Sterneköchen. Dies diene dem Ausbau der eigenen Fertigkeiten und erweitere den Wissenshorizont. „Dabei wird oft für Kost und Logis gearbeitet. Es ist wichtig sich einzubringen und zu lernen mal raus aus der Komfortzone zu kommen“, sagte Vinzenz Wied. Auch für die Betriebe selbst habe eine solche Walz allherhand Vorteile, etwa eine geschulte, motivierte Fachkraft in den eigenen Reihen zu haben. Zudem betonten die beiden aktiven Netzwerker: „Gesichter sind wichtiger als jedes noch so schicke Siegel“.





frühen Abend mit leckeren Burgern aus ihrem Foodtruck.

„BAUERNHOFFLITZER“ & MEHR

2019 noch als Teilnehmerin am Tisch, betrat die Inhaberin von „Elviras Bauernladen“, **Katja Dallmann**, an Tag 2 als Erste die Bühne – aufmerksamkeitsstark vorgestellt von einigen ihrer Kollegen/-innen des Vereins



„Fleischerhandwerk – wir sind anders“. Seit 1997 gibt es auf dem Hof einen Bauernladen, 2008 übernahm sie mit ihrem Mann den elterlichen landwirtschaftlichen Betrieb im Landkreis

Karlstadt in Unterfranken. Aktuell ging ein neu gebautes Schlachthaus in Betrieb. Puten der Rasse Big 6 im Offenstall und Limousin-Rinder wachsen am Hof auf, die Schweine auf Stroh halten zwei Partner-Landwirte. Vertrieben werden bestellte gekühlte Fleisch- und Wurstwaren seit 2007 – heute als „Bauernhof flitzer“ bekannt – in über 1.000 Haushalte in und um Würzburg und Karlstadt (Mi/Do; 2016: ca. 2.300 Kunden; 2020: ca. 3.500 Kunden). 35 „Schlemmer-Boten“, Privatleute, die nicht im Lieferbereich wohnen, verkaufen umsatzbeteiligt online oder telefonisch bestellte Ware und die Kunden holen diese ab (Liefertage: Do/Fr; Bestellungen/Jahr: 2016: 119, 2020: 1.058)

„GEFLÜGEL-PAPST“

Michael Keller ist Metzgermeister, Fleisch-Sommelier und Jäger – und gilt als „Geflügel-Papst“. Und so wunderte es nicht, dass er wie einst Gottlieb Wendehals mit einem auf Eis gekühlten Label Rouge-Hähnchen auf der Bühne stand. Redegewand, fachlich top und mit allerhand Know-how begeisterte er die Teilnehmer mit europäischen Qualitätskriterien, den Besonderheiten des französischen Label Rouge-Programms, unterschiedlichen



Gütesiegeln (mit oder ohne Tierwohlfaktor) und jeder Menge Anekdoten aus seinem jahrzehntelangen Erfahrungsschatz. „Vielfalt macht Lust auf mehr“, betonte er und zeigte Theken-

HANDWERK 4.0

Noch vor der Mittagspause folgte der Beitrag des Inhabers der Comsys GmbH, **Peter Stephan**. „Zukunft passiert nicht, sie wird gestaltet“, rief er den Teilnehmern zu und rückte die Chancen der Digitalisierung sowie cloud-basierter Lösungen in den Fokus. Mit seiner



„Initiative Handwerk 4.0“ könne man die Bürokratie im Fleischerhandwerk maßgeblich senken und die Produktivität steigern. Ob NutriScore, Zerlegekalkulation, Unternehmenskenn-

zahlen u.v.m – digitale, praxisnahe Lösungen „bekämpfen“ die Bürokratie. Zudem riet er dazu, Fördermöglichkeiten zu nutzen.

ANATOMIE DER NUTZTIERE

Leidenschaftlich, fachlich und pointiert – so kennen viele den biologie-affinen Metzgermeister, Fleischsommelier und Fleischkunde-Redakteur **Philipp Sontag** von der Metzgerei Sontag in Kißlegg. Daher war er prädestiniert für den Vortrag: „Den Schlachtkörper mit anderen Augen sehen“.



Der Metzgermeister in sechster Generation betonte: „Das ganze Tier ist ein Edelteil. Doch was sich viel bewegt ist oft zäh und was sich wenig bewegt zart.

Das gilt für alle Fleischteile“. Beste Beispiele: Beinscheibe und Filet. In einer bebilderten Exkursion sowie anhand eigener Bewegungsabläufe über die Besonderheiten von Muskeln sowie die Anatomie von Nutztieren erfuhren die Anwesenden allerlei Neues. „Viele Kunden haben davon keine Ahnung. Hier muss man als Metzger aufklären“, betonte er. Tiere wüchsen halt mal nicht nach Kochbüchern, doch man könne aus jedem Tier auch etwas Leckeres zubereiten. Man muss nur wissen wie.

ÖKOLOGISIERTE LANDWIRTSCHAFT

Ist die Kuh ein Klima-Killer oder eine Öko-Queen? Mit dieser Frage beschäftigte sich **Mathias Minister**, Geschäftsführer von Fairfleisch. Er referierte etwa über die globale Flächennutzung für Nahrung und nachwachsende Rohstoffe und sprach sich klar für eine Agrar- und Ernährungswende aus. „Eine ökologisierte Landwirtschaft ist möglich und geht nur mit der Kuh“, betonte er. Dabei sei die Summe Grasland und Rinder eine Erfolgsstory. Zudem sei es ratsam den



Fleischkonsum zu senken, aber die Qualität der Fleischprodukte zu steigern und dafür einen adäquaten Preis zu verlangen. Es gelte schnell zu handeln: Weide statt Stall, Ochsen und Rinder statt Bullen oder Stroh und Festmist statt Gülle lauteten einige seiner Empfehlungen. Zum Abschluss des ersten Tages und anstelle einer Besichtigung der Hofgrillhütte der Landmetzgerei Jais in Luttenwang, verwöhnten Andreas und Andrea Jais die Teilnehmer am

präsentationen aus dem Handel. Demnächst soll es auch in Deutschland ähnlich wie in Frankreich ein auf das Metzgerhandwerk abgestimmtes Label Rouge-Angebot geben.

VIA VIDEO-APP

Gerne wäre **Katharina Koch**, Inhaberin der Landfleischerei Koch in Calden (Wurstehimmel Katharina Koch), selbst vor Ort gewesen. Aus betrieblichen Gründen war das aber unmöglich und so referierte sie per Zoom-App via



Video. Sie berichtete über ihre Erfahrungen und die Arbeit in einem Mehrgenerationen-Betrieb, ihren Rollenwechsel von der Tochter zur Chefin in der Innen- und Außendarstellung, Mitarbeiterfindung, -motivation und -bindung sowie ihren Weg in die Zukunft von der Landmetzgerei zur Wurstboutique. Das Hauptprodukt der Metzgerei seit 1877 ist die luftgetrocknete Ahle Wurst. Dafür baute und baut sie den Versand und digitale Dienstleistungen mit Erfolg aus. Mit ihrem „Wurstehimmel“, in dem tausende Ahle Würste hängen, ist der familiengeführte Betrieb auch

beispielhaft und ein Pionier in Sachen Erlebnismetzgerei. Zudem gilt er als erste klimaneutrale Metzgerei Deutschlands.

BESTELL-APP

Im vergangenen Oktober lernten sich **Max Schreder** (re.) von Schreder Consulting und der **Metzgermeister Steffen Schütze** (Metzgerei Hack, Freising) bei „Meat & Greet“ kennen. Ein Jahr später berichteten sie über ihre Kooperation hinsichtlich einer Bestell-App, die Arbeitsabläufe und Bestellungen stark vereinfacht und einen echten Mehrwert für den Kunden bietet. Der Grundsatz: online einkaufen und lokal Umsatz generieren. Über 40 Metzgereien nutzen die App bereits. Fazit Steffen Schütze: große Zeitersparnis, App im eigenen Design, über 1.100 Kunden haben sie auf dem Smartphone, über 3.500 Aufträge seit Januar 2020 abgewickelt.



DER „METZOMAT“

2019 investierte die Metzgerei Metzger in Altshausen im Landkreis Ravensburg in einen Erweiterungsbau. Als Bindeglied zum Laden entstand ein separater Raum, in dem es mehrere Verkaufsautomaten sowie 34 gekühlte Schließfächer gibt. So wurde die Metzgerei zum 24-Stunden-Betrieb. Die Kun-

Nützliche Links

www.appetitaufdenberuf.de
www.comsys-plus.de
www.elviras-bauernladen.de
www.fairfleisch.de
www.keller-promotion.de
www.landfleischerei-koch.de
www.landmetzgerei-jais.de
www.metzgerei-metzler.de
www.metzgerei-sontag.de
www.partyservice-lassen.de
www.toni-menges.de
www.trueffeljagd.org
www.vorbestell-app.de
www.wurstgeschwister.de

den bestellen via PC und holen die Ware ab, wenn sie Zeit haben – fernab der Ladenöffnungszeiten. Das Umsatzplus beziffert Inhaber **Tobias Metzler** im Durchschnitt mit 10 bis



25 %. Sein Ziel ist es weitere solcher Abholstationen in umliegenden Orten zu installieren. Fazit: Auch das zweite „Meat & Greet“ punktete bei den Teilnehmern/-innen durch praxisnahes Know-how, Networking sowie wertvollem Input für den betrieblichen Alltag. Fortsetzung folgt!

mth

Fotos: Theimer

**HEUTE SCHON WAS
TOLLES AUFGEGABELT?**

**GENIALE WÜRZMISCHUNGEN FÜR
UNVERSCHÄMT ATTRAKTIVE AUFSCNIITTWURST**

Beck
Gewürze und Additive

Beck Gewürze und Additive GmbH
Tel. +49 9153 9229-0 | www.beck-gewuerze.de

GUTES FLEISCH BRAUCHT ZEIT

Sie sind ein Dry-age-Pionier der ersten Stunde. Wann haben Sie begonnen und wie erklären Sie sich den Siegeszug bzw. die hohe Akzeptanz dieses besonders veredelten Fleisches?

Die Firma True Wilderness habe ich 2012 gegründet. Aber schon während meiner Fleischerlehre begeisterte ich mich für Rinder, studierte nach der Lehre Fleischtechnologie und arbeitete kurz in einem Großbetrieb.

Kurz vor Ende meines Studiums entschied ich mich, nach Neuseeland und Kanada zu reisen, um dort auf verschiedenen Farmen alles über das perfekte Rindfleisch zu erfahren. Seitdem weiß ich, welche Qualitätskriterien das Fleisch für mich haben muss. In Deutschland war die Fleischveredelung noch nahezu unbekannt und so beschloss ich aus deutschen Rindern der obersten Güteklasse Dry Aged Beef zu produzieren.

Eine gute Rohware, ehrliches traditionelles Handwerk und vor allem die Liebe zum Produkt machen True Wilderness zu etwas Besonderem. Es gibt immer mehr Kunden, die bereit sind für ehrliche gute Produkte mehr Geld auszugeben. Die Lust am Genuss und an hochwertigem Essen steigt wieder. Die Verbraucher sind beim Thema Fleisch und bei der ganzen Ernährung viel kritischer geworden. Viele wollen wissen, woher das Tier stammt, welches sie

Als die Fleischveredelung in Deutschland noch fast unbekannt war, beschloss Rico Schlegel, Fleischer und Dipl.-Ing. für Fleischtechnologie Premiumfleisch der obersten Güteklasse zu produzieren. Ein Interview mit dem Inhaber von True Wilderness.



essen. Es wird weniger Fleisch gegessen, aber dafür mehr hochwertige Produkte. Das ist eine Entwicklung, die ich sehr gutheiße und dadurch erkläre ich mir auch die hohe Akzeptanz von unserem deutschen Dry Aged Beef. Ich baue darauf, dass die Leute langfristig mehr Geld für eine gute, gesunde Ernährung sowie für hochwertiges Fleisch ausgeben. Auch wenn wir sicherlich nur eine Markt-nische bedienen, bestärkt das unser Handeln und zeigt auch den Siegeszug unseres Unternehmens.

Dry-aging erfordert viel Know-how. Was sind die wichtigsten Faktoren bzw. Parameter, die man dabei beachten muss?

Der Weg der Reifung fängt schon bei der Auswahl des richtigen Fleisches an. Eine optimale Rohware wird benötigt, um ein perfektes Reifeergebnis zu erzielen. Die Fleischveredelung ist von vielen Faktoren abhängig. Die richtigen Reifekammern mit einem optimalen Klima sind entscheidend und natürlich die Reifedauer. Gutes Fleisch braucht eben Zeit. Auf die weiteren Faktoren kann ich nicht näher eingehen, das ist selbstverständlich unser Betriebsgeheimnis und unser Garant für den Erfolg.

Das Fleisch welcher Rassen eignet sich besonders dafür? Wie alt sollten die Tiere sein?

Generell kann ich sagen, dass aus jedem guten Stück Fleisch durch Dry Aging ein noch besseres Produkt kreiert werden kann. Die Rasse, Alter, Geschlecht, Fütterung und die Haltungsform sind alles Faktoren, die Einfluss auf den Geschmack des Produktes haben. Genau das ist das Interessante, dass man durch diese vielen verschiedenen Faktoren den Grundgeschmack so verändern kann, dass kein uniformes Produkt entsteht. So kann jedes Stück Fleisch verschieden schmecken. Für uns etwa ist ein hochwertiges Grundprodukt mit einer schönen Fettperformance der Garant für ein am Ende wohl-schmeckendes Stück Fleisch. Die Auswahl des richtigen Fleisches lässt sich mit der Suche nach dem richtigen Wein vergleichen. Es gibt viele verschiedene Rebsorten mit ganz spezifischen Ge-

schmacksnuancen. Der eine mag eher das und der andere das. Mein persönliches Highlight sind alte Kühe, die man aber über drei Monate reifen muss. Das ist Stoff, der jeden Profikoch zum Träumen bringt. Etwas Intensiveres als das gibt es nicht.

Was ist Ihre Dry age-Methode und welche Vorteile hat sie?

Unsere großen speziell konzipierten Klimakammern bilden das Herzstück von True Wilderness. Hier reift das Fleisch vom Rind, Schwein und Kalb am Knochen unter vollkommen natürlichen Bedingungen. Ich habe eine einzigartige Technologie zur Reifung entwickelt. Unter streng kontrollierten Bedingungen, einer konstanten kühlen Temperatur, der richtigen Luftfeuchtigkeit und ständiger Luftzirkulation, lasse ich das Fleisch mehrere Wochen reifen. Um ein optimales Klima für die Veredelung zu gewährleisten, das mit dem Nordseeklima vergleichbar ist, werden die Kammern regelmäßig mit salzhaltiger Luft gespült. Dazu wird die im Raum zirkulierende Luft permanent in Salzwannen gefiltert und getrocknet. Natürlich wird sich die Größe unserer Klimakammern vom Reiferaum eines Metzgers unterscheiden. Aber das Prinzip des Reifeverfahrens ist eine altbewährte Handwerkskunst. Ich lege großen Wert auf die Pflege des traditionellen Handwerks während des ganzen Veredelungsprozesses. Diese kombinieren wir jedoch mit modernster Technik.

Welche Dry-age-Cuts oder Produkte zählen 2020 zu ihren Verkaufrennern/Topsellern und werden häufiger gekauft als 2019?

Unser Dry Aged Tomahawk Steak läuft super. Die Grillszene wird immer größer und so steigt auch die Nachfrage nach großen mächtigen Cuts für den Grill. Unsere Dry Aged Burger und die Dry Aged Rinder Bratwurst sind die Klassiker und Dauerrenner. Die sogenannten Sidecuts wie Flanksteak, Hanging Tender, Teres Major oder Flat Iron Steak sind noch Geheimtipps, werden in der BBQ-Szene aber immer beliebter. *mth*
www.true-wilderness.de



WAS LANGE REIFT ...



DRY AGER® DAS ORIGINAL

Die Fleischreifeschränke für höchste Ansprüche.
 Ideal für Metzger und Fleischer zur Herstellung von Dry Aged Fleisch, Schinken, Wurst und Salami.

WWW.DRY-AGER.COM

Fotos: True Wilderness

KEIN MYSTERIUM MEHR

Qualitätsfleisch steht wieder im Mittelpunkt der Aufmerksamkeit der Verbraucher. Mit Hilfsmitteln wie dem Dry Ager sind alte Reifetechniken für jeden Metzger einfach.

Vor allem fleischaffine, qualitätsbewusste Metzger und Fleischer nennen einen Dry Ager-Reifeschrank oder eine Dry Ager-Reifezelle ihr eigen. Doch warum schmeckt Fleisch durch Trockenalterung so gut? Ein wichtiger Faktor, der den Fleischgeschmack beeinflusst ist die Reifezeit. Bei der Trockenreifung wird Fleisch über einen bestimmten Zeitraum



bei kontrollierter Temperatur, Luftfeuchtigkeit und Luftqualität aufgehängt. Dadurch hat es genügend Zeit, zu atmen und zu reifen. Das Ergebnis ist außergewöhnlich zart, hat ein intensives Aroma und eine ansprechende dunkelrote

Färbung. Um exakt dieses Ergebnis zu erzielen, braucht man professionelle Technik. Denn schon kleinste Temperaturschwankungen können das Fleisch verderben. Der Dry Ager reguliert Temperatur und Luftfeuchtigkeit äußerst prä-

zise – ohne Wasseranschluss. Daher kann er flexibel an jedem Ort aufgestellt werden. Zudem schützt die getönte Isolierglastür den wertvollen Inhalt vor schädlichen UV-Strahlen. Der Reifeschrank ist laut Hersteller der einzige Dry Aging-Kühlschrank weltweit mit Aktivkohlefilter und UVC-Sterilisationssystem. Dies gewährleistet ein perfektes Mikroklima sowie eine kontinuierliche Desinfektion. Alles das zusammen sorgt dafür, dass der Gewichtsverlust während des Dry Aging-Prozesses so gering wie möglich bleibt und eine konstant gute Qualität erhalten bleibt. Sollte dabei Schimmel entstehen, stimmt definitiv etwas mit den Bedingungen darin nicht. www.dry-ager.com

Foto: © Dry Ager® Manufaktur, Landig + Lava

ANZEIGE

Premium Meat Focus –

Präsentation der Extraklasse



War der Fleischschauschrank über Jahrzehnte im Laden aus praktischen Überlegungen integriert, wird der Premium Meat Focus-Schauschrank jetzt zur Bühne für hochwertige Fleischprodukte. Eine integrierte Eigenkühlung gewährleistet das erforderliche Klima. Die intelligente Lüftersteuerung sorgt für optimale Warenschonung. Die Kälte­daten werden HACCP-konform protokolliert.

Bühne, also Präsentationsfläche, wird der PMF-Schauschrank aber vor allem durch sein Design. Große Glas­schiebetüren in Kombination mit einer LED-beleuchteten Rückwand lenken die Blicke der Kunden zielgerichtet auf das Fleischsortiment. Das Rückwandmotiv ist frei wählbar und kann zum Beispiel mit Bildern (Viehweide, Salzsteine, usw.) ausgeführt werden. Durch clevere Details ist die Warenpräsentation super einfach und variabel und die Reinigung kinderleicht.

DER VEMAG ROBBY - MEISTER FÜR IHRE KREATIVITÄT



Was darf es
heute für Ihre
Kunden sein?



VEMAG typisches,
extrem **vielseitiges**
Vorsatzgeräteprogramm
für eine Produktvielfalt,
die Ihre Kunden
begeistert



Sehr **schnelle**
Produktwechsel und
minimale Restmengen
damit Sie spontan
innerhalb von Minuten
auf Nachfrage reagieren
können

Typisch VEMAG – Vielseitigkeit für Ihre Würstchenproduktion mit der neuen DHV815

EINE DARMHALTEVORRICHTUNG FÜR ALLE ANWENDUNGEN!

Universelle Darmhaltevorrichtung zum Abdrehen aller gängigen Darmsorten.

Ob Collagen-, Schäl- oder Naturdarm – mit der revolutionären Darmhaltevorrichtung DHV815 gelingt das Abdrehen von Würstchen aller Kaliber mit Leichtigkeit. Einfach und präzise einzustellen, sorgt sie für reproduzierbare Ergebnisse im Kaliberbereich 13 bis 58.



VEMAG
NEUHEIT
www.vemag.de



IHRE VORTEILE

- Konzipiert für den Einsatz überlappter Därme
- Leichtes Einfädeln der Därme zur spürbaren Reduzierung der Nebenzeiten
- Weniger Platzer beim Anlaufen und somit geringerer Darmverbrauch
- Verbesserte Darmausbeute durch weniger Platzer
- Innovative Mechanik für geringere Wartungskosten
- Optional längengenaues Abdrehen von Würsten im Naturdarm: hervorragende Portioniergenauigkeit und Längentreue
- Weniger Rework durch den Einsatz von Wasser als Schmierstoff
- Weniger Sortieraufwand für verpackte Ware

Haben wir Ihr Interesse geweckt?

Rufen Sie uns an: +49 (0) 4231 777-0

Oder schicken Sie uns eine E-Mail: e-mail@vemag.de



SICHERER GENUSS

Sind Getränkeautomaten in Corona-Zeiten eine Infektionsquelle? Thorsten Thomas arbeitet seit 20 Jahren in der Lebensmittelbranche. Als Teamleiter für Qualitätssicherung bei Kaffee Partner weiß er, was es in Sachen Hygiene zu beachten gilt.

Herr Thomas, können Coronaviren über Getränkeautomaten übertragen werden?

Nach aktuellem Kenntnisstand geht von Getränkeautomaten keine gesonderte Infektionsgefahr aus. Das bestätigt auch der Bundesverband der Deutschen Vending Automatenwirtschaft e.V. auf Basis von Informationen des Robert-Koch-Instituts. Voraussetzung ist, dass sich die Benutzer an die Hygieneregeln und die täglichen Reinigungsvorgaben für die Geräte halten.

Können Coronaviren auf den Geräteoberflächen überleben?

Je glatter die Oberfläche, desto schlechter halten sich Keime darauf. Glas bietet also weniger Angriffsfläche als gebürsteter Stahl oder verkratztes Plastik. Deshalb nutzt Kaffee Partner Glas für die Fronten der welltec-Wasserspender sowie für die Touchdisplays der Kaffeeautomaten. Normalerweise

reicht es, die Fronten einmal täglich zu reinigen – derzeit ist aber eine häufigere Desinfektion sinnvoll. Wichtig ist die richtige Anwendung des Desinfektionsmittels: großflächig aufsprühen und die Einwirkzeit einhalten, da die Viren und Bakterien sonst nicht abgetötet werden. Fragen zur Reinigung und Desinfektion beantwortet Kaffee Partner auch online oder über die Hotline.

Kann das Virus über die Getränke übertragen werden?

Davon ist nicht auszugehen. Kaffee wird im Vollautomaten bei über 90°C gebrüht – so hohe Temperaturen überstehen die Viren nicht. Vor der Wasserausgabe aus dem Wasserspender durchläuft das Wasser einen Aktiv-



Thorsten Thomas

kohlefilter und eine Feinfiltermembran, die Mikroorganismen wie Viren und Bakterien herausfiltert. Damit keine Keime über den Wasserauslauf in das Gerät gelangen, z. B. durch die Berührung mit der Hand, wird er mit UV-Licht bestrahlt.

Welche Maßnahmen ergreift Kaffee Partner für die Sicherheit seiner Kunden?

Bei Kaffee Partner stellen wir seit jeher hohe Hygienestandards sicher. Wir schulen unsere Techniker vollumfänglich regelmäßig in allen relevanten Hygienefragen und im Infektionsschutz. „Soweit notwendig, haben wir unsere ohnehin sehr hohen, best-in-class Standards an die Vorgaben der Richtlinien des RKI angepasst. Mit Beginn der Pandemie haben wir unsere Vorgaben auf Basis der Richtlinien des Robert-Koch-Instituts weiter verschärft.“

Was müssen Kunden beachten, wenn sie ihr Gerät eine Weile nicht genutzt haben?

Kaffeevollautomaten können problemlos vom Netz genommen werden. Eine normale Reinigung reicht aus. Weitere Infos dazu finden unsere Kunden online. Wasserspender sollten nie komplett ausgeschaltet, sondern in den energiesparenden Stand-by-Modus versetzt werden, sonst droht eine Verkeimung. War ein Wasserspender außer Betrieb, empfehlen wir dringend eine Desinfektion durch einen unserer Techniker.



Im Profil

Seit fast 50 Jahren stattet Kaffee Partner gewerbliche Kunden mit Kaffeevollautomaten und Wasserspendern aus. Das Portfolio reicht vom professionellen Automaten über Kaffeebohnen bis hin zur Rundumbetreuung inklusive Vor-Ort-Service durch mehr als 150 fest angestellte Servicetechniker. Über 70.000 Büros, Bäckerei-Cafés und Fleischereien ebenso wie die gehobene Gastronomie und Hotellerie in Deutschland, Österreich und der Schweiz setzen auf das breite Produkt- und Leistungsspektrum des Unternehmens.

www.kaffee-partner.de



Mutige Macher

Seit Mitte September sind die beiden auch verheiratet, was den gemeinsam eingeschlagenen Weg noch weiter verfestigte. Beide sehen sich als Macher-Typen. Der 30-Jährige stammt aus Eisenberg im Allgäu und ist fest in der Region verwurzelt. Parallel zu seiner Kochlehre in Hopfen am See in einer Großküche sammelte er Erfahrungen in einem À-la-carte-Restaurant und arbeitete ein Jahr als Geselle. Nach der Bundeswehrzeit fiel der Entschluss noch eine Metzgerlehre in Seeg zu beginnen. Einige Jahre als Meister, den er 2014 an der Fleischerschule in Augsburg machte, folgten, u. a. als Produktionsleiter in einer Memminger Metzgerei. Die

Seit sieben Jahren sind der Metzgermeister und Koch Dominik Riedhofer und die Industriekaufrau Alina ein Paar. Im November 2019 eröffneten sie im Allgäu ihre eigene Metzgerei und ziehen eine bisher mehr als positive Bilanz.



Kombination aus beiden Lehren beurteilt er positiv. „Ich habe mich stets weiterentwickelt. Irgendwann reifte der Entschluss zur eigenen Metzgerei“, berichtet er. 2017 wurden die Planungen konkreter. Doch ohne die enorme Unterstützung und Hilfe seiner Familie, vor allem seines Vaters und Bruders Lukas sowie seiner Alina wäre das alles nicht so gegangen, gibt er zu. Vor allem bei den unzähligen Behördengängen und der damit verbundenen Bürokratie, dem kaufmännischen Part und im Verkauf ist und war sie eine große Stütze. „Wir ergänzen uns prima“, sagt er. Gefördert wurde die Selbständigkeit der beiden vom Amt für

Fotos: Theimer, Metzgerei Riedhofer

ERFOLGSFAKTOREN

- Eigene Schlachtung, direkte Verarbeitung
- Gelebte regionale Wertschöpfung
- Herausforderungen annehmen
- Persönliche Präsenz
- Metzgerqualität aus der Heimat verkaufen



Ländliche Entwicklung Schwaben. „Zwei Banken schickten mich weg. Die dritte Bank, die an uns glaubte, ist heute ein guter Kunde“, sagt Dominik Riedhofer. Nach den Planungen 2018 erfolgte der Aushub im April 2019. Dann war er täglich auf der Baustelle. Der Laden ist rund 30 m² groß. Die größte Fläche nehmen die Wurstküche sowie die Schlacht- und Kühlräume ein. Warum er sich für die Schlachtung entschied? „Ein Metzger ist nur ein richtiger Metzger, wenn er auch selbst schlachtet. Bei der Auswahl der Tiere beginnt die Qualität“, betont der Fleisch-Sommelier.

KEINE MASSENWARE

Der Schlachttag ist nicht wie oft ein Montag, sondern der Samstag – in der Regel ab 14 Uhr. „Die Bauern bringen die Schweine und Rinder nachmittags, da sie da ihre Ruhephase haben. Jedes Tier wird einzeln geschlachtet“, sagt Dominik Riedhofer. Dabei hilft ihm ein Metzger, der stundenweise am Schlachttag sowie montags mit ihm arbeitet. Die Rinder aus Weidewaltung mit bis zu 420 kg Schlachtgewicht gehen direkt vom Hänger in den Schlachtraum.

Die Schweine verbringen ihre letzte Zeit in einem mobilen Gatter im Hof. Kein Bauer ist mehr als 9 km entfernt, die Transportzeit liegt bei rund zehn Minuten. „Tierwohl ist nur regional möglich. Fleisch ist keine Massenware. Ich sehe mich als modernen Metzger vom alten Schlag“, schmunzelt er. Fünf bis sechs Schweine und ein bis zwei Rinder pro Woche sind die Regel. „Es waren aber auch schon 15 Schweine die Woche“, berichtet er. Mit 120 Schlachtungen im Jahr hatte er kalkuliert, nach knapp zehn Monaten waren es schon 320. Zerlegt und verarbeitet wird montags bis donnerstags Fleisch vom Deutschen Landschwein, Braun- und Fleckvieh, aber auch mal von Highlandern sowie Kreuzungen mit Wagyu, Iberico bzw. Duroc oder Wollschweine. Einige Tiere hält das Paar sogar selbst. Die Bauern bezahlt er überdurchschnittlich, dafür hat er bei den Tieren die erste Wahl. Durch die großen Fenster in der Wurstküche warf schon so mancher Kunde einen Blick hinter die Ladenkulissen. 300 bis 400 kg Wurst pro Woche entstehen so: viel Kochwurst, Leberkäse, Weißwürste, Eisenberger Schin-

ken, Kümmel-Presssack, Rohwurst u.v.m. Der Wurstautomat wird mehrmals pro Woche befüllt. Die Zahlung geht auch bargeldlos.

EHRliches HANDWERK

Die Qualität der Riedhoferschen Fleisch- und Wurstspezialitäten spricht sich rum. Obwohl aktuell nur wenige Kunden im Laden sein dürfen, kommen mehrere hundert an den Verkaufstagen und nehmen die Wartezeit für Ware in regionaler Metzgerqualität in Kauf. „Das ehrliche Handwerk schmeckt man hier einfach“, sagt eine Kundin aus dem Raum Weilheim-Schongau um die 60 – selbst Metzgertochter und mit Ehemann auf Fahrradtour in der Gegend: „Wir kommen auf jeden Fall wieder“. Vor allem viele haltbare Wurstwaren wurden seit März verkauft. Im Sommer jede Menge Grillfleisch. „Auch die Wiener im Sechserpack aus dem Automaten gehen gut weg“, sagt Alina Riedhofer und macht schnell noch einige Trays fertig. Größer werden wolle man erstmal nicht. „Es sind lange Tage, aber gute Tage“, sind sie sich einig und hatten sich ihre Fitterwochen nach zwei Jahren ohne Pause echt verdient. *mth*
www.metzgerei-riedhofer.de

KONZEPT

METZGEREI RIEDHOFER – EISENBERG

Im November 2019 eröffnete, neu gebaute Metzgerei mit Schlachtbetrieb im schwäbischen Landkreis Ostallgäu. Größtenteils neue Produktionstechnik. Zwei Verkaufstage pro Woche im Laden sowie ein Verkaufsautomat davor. Zudem Lohnschlachtungen auf Anfrage.

PROFI-PARTNER

- **Bandsäge:** Mado
- **Beratung (Beschaffung):** FD-Fleischerdienst Allgäu/Schwaben
- **Betäubungstechnik:** Freund
- **Cliptechnik:** Poly-clip System
- **Etikettiertechnik:** Bizerba
- **Füller:** Frey Maschinenbau
- **Gewürze:** Raps
- **Kassensystem:** Bizerba
- **Kühlraumbau:** Walcher
- **Kutter:** Mado
- **Ladenbau:** Ladenbau Hanke
- **Scherbeneiszerzeuger:** Maja Maschinenfabrik
- **Reinigungsmittel:** Seeger

Fotos: Theimer, Metzgerei Riedhofer



Zurück zum Handwerk



Als Wunschnachfolger übernahmen Michael und Gabriella Maaßen 2017 die alteingesessene Metzgerei Herrler in Greding. Der Metzgermeister und Fleischtechniker und die gelernte Drogistin und Handelsfachwirtin haben mit einem Mix aus Tradition und Moderne Erfolg.

Greding kurz vor dem Altmühltal – zigtausende fahren jährlich auf der A9 an der Tankstelle, dem McDonald's oder dem adidas Outlet-Store vorbei. Nur wenige davon wissen wohl, dass sich im historischen Kern der Stadt ein Kleinod für Metzgerkunst und Fleischqualität befindet. Michael Maaßen (33) lernte Metzger, machte 2008 seinen Meister in Augsburg, danach den Fleischtechniker in Kulmbach und war dann mehrere Jahre im Außendienst für Pacovis und Weber Maschinenbau tätig. Doch der Wunsch nach einem eigenen Betrieb war immer da, nicht nur weil auch sein Vater Udo (62) gelernter Metzger ist. Die Familie stammt aus dem 40 km entfernten Riedenburg und pachtete die Metzgerei. „Angedeutet hat sich die Übernahme 2013/2014. Die Metzgerei Herrler war einer meiner Kunden von Pacovis“, berichtet er. Der Laden wurde 2018 komplett erneuert, eine kleine Treppe führt von zwei Seiten hinein. Aktuell gibt es einen Pavillon, damit die Kunden hygiene- und coronabedingt bei schlechtem Wetter geschützt davor warten können. „Wir haben uns eine gemeinsame Basis und Lebensgrundlage für die Zukunft geschaffen“, sagt Gabriella Maaßen (30). Sie stammt aus Zolling im Landkreis Freising und da lag es nahe, auch dort mit einem Verkaufswagen präsent zu

KONZEPT

METZGEREI HERRLER – GREADING

2017 von einem Vorgänger übernommene Traditionsmetzgerei im Ortskern der Stadt im südlichen Landkreis Roth. Zwei Filialen in Denkendorf und Riedenburg (Rewe-Markt). Verkaufsmobil vor Edeka-Markt (Zolling). Kurse zur Kundenbindung. Bewusst wenig Partyservice und Catering.



ERFOLGSFAKTOREN

- Augen aufhalten, offen und mutig sein für Neues
- Offene, ehrliche Kundenkommunikation
- Hoher eigener Qualitätsanspruch
- Netzwerken & Social Media
- Eigene Linie konsequent durchsetzen
- Durchhaltevermögen als Nicht-Einheimische

sein – samstags auf einem Edeka-Parkplatz, da der Supermarkt keine eigene Fleischtheke hat. Beide halten immer Augen und Ohren offen. Eigentlich wollten sie vor gut einem Jahr einen Verkaufsautomaten an der Hauptstraße in Denkendorf vor der Metzgerei Hierl aufstellen. Diese hatte aber kurz zuvor geschlossen und so übernahmen sie diese als erste Filiale. „Im Juli dann erhielten wir die Zusage, dass wir zum 1. Oktober eine innenliegende Theke im Rewe-Markt in Riedenburg übernehmen können. Zu unseren Bedingungen, mit unserer Philosophie für hochwertiges Fleisch und unabhängiger Preisgestaltung“, betont Michael Maaßen. Die neue Filiale leiten wird seine Frau, die sich auf sechs neue, aber angestammte und erfahrene Mitarbeiter freut. „Wir müssen die Neugier der Kunden nutzen“, betont sie.

gen“, berichtet der Metzgermeister. Er schätzt die Kraft der etablierten Marke. 16 halbe Schweine – teilweise ausgelöst – sowie Fleisch eines halben Hohenloher Heurindes – beim Schlachten etwa ein Jahr alt und ohne Gentechnik, Antibiotika, Tiermehl oder Wachstumsförderer aufgewachsen – werden pro Woche verarbeitet. Das Fleisch wird dienstags und donnerstags angeliefert. Dazu kommt etwa 400 kg Verarbeitungsfleisch für die Wurstproduktion. Zusammen mit zwei Gesellen stemmt er diese. Bisher sind 15 Mitarbeiter beschäftigt. Ein Faible hat Michael Maaßen für Rohwurst, z. B. die grob gewolfte Jägersalami im Ring oder in der Stange, die drei bis fünf Wochen reift. Auch luftgetrocknete Coppa gibt es, dazu bayerische Klassiker wie Weißwurst und Leberkäse sowie die für Franken

typische Stadtwurst sowie Bündel-Bratwürste. „Für Kunden aus südlicher Richtung sind wir dafür eine der ersten Anlaufstellen. Es gibt sie auch auf einem Münchner Weihnachtsmarkt“, betont Gabriella Maaßen. Aktionsmäßig befindet sich Fleisch von Highlandern eines Bio-Metzgers im Angebot, der nur schlachtet. Doch das ist noch nicht alles: Das täglich wechselnde Mittagsgeschicht gart Michael Maaßen über Nacht in Beuteln sous-vide. So gelangt es in die Heißen Theken der Filialen.

KRAFT EINER MARKE

Nach anfänglich regionalem Fleischbezug entschied sich die Metzgerei dafür, Fleisch von der Bäuerlichen Erzeugergemeinschaft Schwäbisch Hall als Basis ihrer Fleisch- und Wurstspezialitäten zu nutzen. Special Cuts und Dry aged-Beef gibt es in Greding nur bei ihnen. „Viele junge Kunden und Familien schätzen unsere hohe Fleischqualität. Etwa das Kuhfleisch mit Fettauflage von 14 Jahre alten Tieren aus dem Dry Ager oder anderes frisch aus der Theke. Auch in Freising kommen Kunden gezielt dafür zum Verkaufswa-

PROFI-PARTNER

- **Aufschnittmaschinen:** Bizerba
- **Berufskleidung:** Mewa Textil-Service
- **Cliptechnik:** Tipper Tie
- **Gewürze:** AVO-Werke, Pacovis
- **Kombidämpfer:** Wiesheu
- **Kutter:** K+G Wetter
- **Ladenbau:** bfm Ladenbau
- **Verkaufsfahrzeug:** Gamo
- **Wolf:** K+G Wetter
- **Fix-Artikel Zusatzgeschäft:** Moguntia („Fleischer“)

KUNDEN UMWERBEN

Neue Kunden versuchen die beiden mit Veranstaltungen wie Weißwurst-Seminaren in der Wurstküche, Zerlege- oder Sous-vide-Kursen und Steak-Tastings zu binden. „Unser erstes Tasting war im Januar 2019. Der Absatz an Kachelfleisch und Secreto ist seitdem stark gestiegen, da wir das dort aktiv anbieten“, sagt der Metzgermeister. Beim Rind seien Filet und Flanksteaks die Renner. Gutscheine für das Tasting geben sie auch als Preise oder Gewinne für Schulen oder Vereine aus. Zwei bis dreimal im Jahr stehen zudem Gewinnspiele via Facebook, Instagram oder TikTok auf dem Plan. „Auch so kann man in den Köpfen der Leute hängen bleiben“, sagt die 30-Jährige, die zwar einige ihrer Stammkunden aus Greding vermissen wird, aber zuversichtlich ihrer neuen Aufgabe entgegenstrebt. *mth*

www.metzgerei-herrler.de

Nicht immer größer

Spezialitäten aus Offenstall-Fleisch, Fischbratwurst oder der Verkaufsautomat „Tante Emma“ – nur drei Schlagworte mit Erfolgscharakter, die Heino Mühlenbeck Fleischwaren aus der Nähe von Bremerhaven mit Qualität und Leben füllt.

Wer bei uns in Bremerhaven richtig gutes Fleisch und gute Wurst einkaufen will, kommt an Mühlenbeck nicht vorbei“, sagte eine Kollegin jüngst zu mir am Telefon. Das machte mich neugierig und ich versuchte mehr über dieses familiengeführte Unternehmen herauszufinden. Beim Googeln fielen immer wieder die oben genannte Schlagworte. Seit 1. Januar 2020 führen Gebhard Buck und seine Tochter Stefanie Mehring die GmbH je zur Hälfte als Geschäftsführende Gesellschafter. Auch ihr Mann Jan-Peter ist im Unternehmen. 49 Mitarbeiter sind beschäftigt, davon 15 im Verkauf, 30 in der Produktion und vier in der Verwaltung. Am

Produktionsstandort in Spaden ist das Ladengeschäft angesiedelt, in dem Kunden Mittagsgesichte aus der Heißen Theken mitnehmen können. „Wir verkaufen in der Regel zwischen 120 bis 400 Portionen Mittagsgesichte pro Tag. Hinzu kommt die Schulverpflegung mit täglich wechselndem Mittagstisch für etwa 270 Kinder“, berichtet Stefanie Mehring. Die Kundenstruktur: Endkunden (45 %), Hotellerie/Gastronomie (5 %) und Handel (50 %). Der Umsatzanteil Catering/Partyservice beträgt etwa 5 %. „Dieser Bereich wird bei uns immer beliebter. Langsam nehmen die Anfragen für kleinere Feierlichkeiten wieder zu, allerdings erfordert das viel Manpower“, betont sie.

NACHHALTIGKEIT UND QUALITÄT

Pro Woche verarbeiten die Mitarbeiter in der Produktion etwa 12 t Fleisch von Schweinen, Rindern und Kälbern. Im März 2020 kam aber eine Neuerung hinzu. Das Unternehmen wurde Mitglied im „Verein zur Förderung der Offenstallhaltung von Schweinen“ und unterstützt diese Initiative, da es sich der Verantwortung der Landwirte, Tiere und des Handwerks bewusst ist. „Für uns gehören Nachhaltigkeit und Qualität zu unseren Firmenwerten. Wir waren lange auf der Suche nach regionalen Landwirten, die eine alternative Haltung der Schweine haben. Durch diesen Verein sowie Brand Qualitätsfleisch kamen wir in Kontakt zu drei Landwirten aus der Heide (Soltau). Nur wenn alle in der Wertschöpfungskette an einem Strang ziehen, können wir etwas langfristig in der Schweineaufzucht ändern“, ist sich Stefanie Mehring sicher. Erste Produktionsversuche starteten im Januar 2020, seit März gibt es Fleisch und Wurstspezialitäten



ERFOLGSFAKTOREN

- Qualität
- Zuverlässigkeit/Vertrauen
- Langjährige Mitarbeiter, Lieferanten und Kunden
- Ehrlichkeit & Transparenz

KONZEPT

HEINO MÜHLENBECK FLEISCHWAREN – SCHIFFDORF-SPADEN

Seit 1908 bestehendes Familienunternehmen im Umland von Bremerhaven. Produktion und Verkauf von Fleisch- und Wurstspezialitäten an Privatkunden, Handel sowie Gastronomie und Hotellerie. Seit März 2020 Spezialitäten aus Offenstall-Haltung.



den Salat. „Kurz nach dem Lock-down haben wir unseren Automaten etwas eher als geplant aus dem Winterschlaf geholt. Die Nachfrage der kontaktlosen Möglichkeit einzukaufen wird gut angenommen. 85 % des Umsatzes damit machen wir am Wochenende bei Sonnenschein“, berichtet sie. Und wo sieht sie den Betrieb in fünf Jahren? „Genau da, wo wir heute schon sind. Als regionaler Lieferant und Partner für Fleisch- und Wurstwaren. Diese Nische spiegelt unsere Kernkompetenz wider: Handwerk – Qualität – Tradition. Immer mehr und immer größer ist nicht unsere Devise“, resümiert Stefanie Mehring. *mth*
www.muehlenbeck.de

aus Offenstallhaltung im täglichen Sortiment. Die Produkte unterscheiden sich in Geschmack und im Zuschnitt von den traditionellen Produkten. „Zum Beispiel haben wir eine Salsiccia mit oder ohne Parmesan produziert. Diese geschmackvolle Wurst gab es vorher nicht im Sortiment“, betont sie. Weitere Offenstall-Artikel sind trockengereifter Rohschinken, frische Bratwurst, Landmettwurst oder Schweinefleisch in Gelee. Folgen sollen eine Kochpökelware und Brühwurst-Aufschnitt. „Die Nachfrage danach ist gut und steigt. Der Anteil an Offenstall-Produkten im Gesamtsortiment liegt bei etwa bei 5 %. Das Fleisch wird derzeit überwiegend in unserem Barverkauf angeboten. Hier liegt der Anteil des Offenstall-Fleisches im Bereich Frischfleisch bei rund 75 %. Wer das Fleisch einmal gekauft und von der Qualität überzeugt ist, kauft es wieder“, sagt sie.

Art, hausgemachten Grünkohl und weitere Zutaten für ein traditionelles Grünkohlessen gibt es natürlich. „Im Sommer haben wir ca. 20 verschiedene Grillwurstsorten. Ganzjährig bieten wir hausgemachte Mettwürste, Aufschnittsorten, Suppen, Salate und ein breites Wurst und Fleischsortiment an“, sagt Stefanie Mehring. Und eine weitere Besonderheit wird seit Mai 2020 produziert: Für einen Kunden aus Bremerhaven wurde eine Fischbratwurst entwickelt, die aus Welsfilet besteht und mit einer ausgewogenen Gewürzmischung fein abgeschmeckt ist. „Die Wurst wird in einen Collagendarm gefüllt und eignet sich ideal für den Grill. Viele sind überrascht von der Konsistenz und vom Geschmack – denn sie schmeckt nicht so fischig wie erwartet“, betont sie. Vertrieben wird die Spezialität via Transgourmet Seafood. Teilweise ist die Wurst in einzelnen Gebieten Deutschlands in Rewe- oder Edeka-Märkten gelistet.

Emma“ vor dem Laden von März bis Oktober den Hunger eiliger Kunden. Die absoluten Renner sind Grillspezialitäten bzw. alles was man für einen Grillabend braucht – vom Nackensteak über die Bratwurst bis hin zum passen-

TYPISCH NORDDEUTSCH

Bekannt ist das Unternehmen für sein Aushängeschild – „Mühlenbeck's Beste Grillwurst“, die es bei vielen Lebensmitteleinzel- und -großhändlern sowie im Barverkauf gibt. Auch regionaltypische saisonale Spezialitäten wie Bremer Pinkel, Fleischpinkel Oldenburger-

AUTOMAT UND AUSBLICK

Ein echter Pionier in Sachen Verkaufsautomat in Deutschland war der Familienbetrieb allerdings auch und hatte früh ein Näschen für neue Absatzwege. Seit 2012 stillt der Verkaufsautomat „Tante



GENUSS-FAKTOR GARANTIERT

Mit Technik, die eines verspricht: Qualität, die man am Ende schmeckt.

Kutter, Wölfe, Mischer für Handwerk und Industrie.

www.kgwetter.de

K+G WETTER





Innere Werte

„Biolandwirt des Jahres“ – wer es mit dieser Auszeichnung bundesweit in die Schlagzeilen schafft, hat wohl vieles richtig gemacht. Meisterliches Fleischerhandwerk hat bei Vorwerk Podemus vor den Toren Dresdens Tradition.

Das Vorwerk Podemus blickt auf eine über 900-jährige Geschichte zurück. Wiedervereinigung und Rückübereignung markierten mit dem Wechsel von der LPG Karl Marx zum regionalen Bio-Vorzeigebetrieb den Beginn eines neuen Erfolgskapitels. Bernhard Probst, Inhaber und Chef, freute sich 2016 über den Titel „Biolandwirt des Jahres“. Alle Arbeitsschritte – von der tagesfrischen Schlachtung bis hin zur Herstellung der Fleisch- und Wurstspezialitäten – erfolgen direkt auf dem Hof. Hier gibt es weit und breit nichts außer Bio. Kein unkalkulierbares Risiko also, dass die Produkte mit konventioneller Produktion in Berührung kommen – weder in der Fleischerei noch auf den benachbarten Bio-Höfen, mit denen Vorwerk Podemus kooperiert. Einzeltierschlachtung sowie kurze Transportwege sind ganz im Sinne der Bio- sowie Qualitäts- und Nachhaltigkeitsphilosophie des Betriebs gesetzt.

FEHLERQUELLEN VERMEIDEN

Hinter den Kulissen trägt die Warenwirtschaftssoftware Apro.Con zum nachhaltigen Erfolg bei. Auch Bio-Landwirtschaft muss

sich am Ende des Tages rechnen. „Als wir uns für die Einführung der Apro.Con-Warenwirtschaftssoftware entschieden, hatten wir ein klares Ziel vor Augen: Uns ging es nicht darum, jede einzelne Wurstsorte über in der Software hinterlegte Rezepturen bis auf die zweite Nachkommastelle zu kalkulieren“, erklärt der Qualitätsbeauftragte Thomas Franke und ergänzt: „Unsere Entscheidung dafür war grundsätzlich eine andere: Wir suchten eine Software, die uns vom unnötigen und mitunter fehleranfälligen Papierkram in der Auf-



Thomas Franke

tragsabwicklung befreit. Ein Werkzeug, das es vereinfacht, unsere Anforderungen hinsichtlich der Etikettierung der Erzeugnisse gemäß der Wünsche unserer Kunden abzubilden.“ Die Apro.Con-Installation ist eine ganzheitliche Warenwirtschaftslösung, die den Betrieb in die Lage versetzt, in einer Software alle Produktions- und Vertriebsbereiche abzudecken. Thomas Franke blickt zurück: „Wir hatten zuvor eine Art ‚Management by Notizblock‘. Vieles in der Produktion wurde händisch notiert und musste später irgendwo doch nachträglich in die EDV eingepflegt werden. Spätestens dann, wenn die Rechnung gestellt wurde. Das machte doppelte Arbeit und erhöhte die Gefahr von Fehlern. Eine etwas unleserliche 2 wird schnell mal zur 5 – schon geht später die Rechnung nicht auf.“ Mit Apro.Con ist das Vergangenheit: Eine durchgängig zentrale Artikel- und Stammdatenpflege schaltet solche Fehlerquellen aus und vereinfacht die Abläufe und Prozesse. Anfrage, Angebot, Auftragsbestätigung, Lieferschein, Rechnung – mit Apro.Con sind es wenige Mausklicks, um den gesamten Bestellprozess durchgängig und frei von der Gefahr von Übernahmefehlern abzubilden.

ERFOLGSFAKTOREN

- Meisterliches Handwerk
- Ganzheitliches Betriebskonzept
- Nachhaltige Philosophie
- Ganzheitliche Warenwirtschaftslösung
- Organischer Landbau seit 1991

KONZEPT

VORWERK PODEMUS – DRESDEN

Bio-Bauernhof mit eigener Fleischerei, elf Bio-Märkten, Hofladen, Bio-Gastronomie, Bio-Hofmarkt, Kochkursen, Hofmolkerei und Veranstaltungen. Fleisch und Zutaten aus ökologischem Landbau. Tagesfrische Schlachtung und kurze Transportwege.



ETIKETTIERUNG UND AUSWERTUNG

Radebeul, Bautzen, Pirna, Freiberg – Vorwerk Podemus hat sich mit eigenen Bio-Märkten über die Stadtgrenze Dresdens hinaus einen Namen gemacht. Aber: Je diversifizierter die Kundenstruktur, desto vielfältiger werden damit auch die Anforderungen an Etikettierung und Preisauszeichnung – von der Etikettengestaltung bis hin zum Barcode-Typ oder einer Etikettierung mit oder ohne Preisangabe. „Mit Apro.Con haben wir eine leistungsstarke Software, die es uns erlaubt, individuelle Etikettierungswünsche mit wenig Aufwand an die Anforderungen unserer Kunden anzupassen“, erklärt Thomas Franke. „Wir haben in der

Warenwirtschaftssoftware alle Kundenvorgaben hinterlegt und können so mit wenigen Mausclicks die jeweiligen Vorgaben aufs Etikett bringen. Dazu zählen nicht nur von der LMIV geforderte Pflichtangaben wie MHD, Inhaltsstoffe oder Herkunft, sondern auch kundenindividuelle Vorgaben wie Logo-Aufdrucke.“ Dank einer lückenlosen und durchgängigen Auftragserfassung und -verarbeitung verfügt Vorwerk Podemus mit dieser Software über eine umfassende und belastbare Datenbasis, um mittels detaillierter Filter die Entwicklung von Umsätzen, Abverkäufen oder Bestellungen auszuwerten. Anhand dieser Infos lassen sich nachhaltig fundierte Geschäftsentscheidungen treffen.

„Die Benutzeroberfläche ist sehr übersichtlich und intuitiv. Das hat den Riesenvorteil, dass wir weder lange Einarbeitungszeiten noch teure Schulungen benötigen“, sagt Thomas Franke. So verhindert etwa ein integriertes Berechtigungsmanagement, dass Mitarbeiter versehentliche Eingabefehler, wie eine unbeabsichtigte oder unberechtigte Preisauszeichnungsänderung, vornehmen.

REMOTE-UNTERSTÜTZUNG

„Unsere Kernkompetenz ist die Bio-Landwirtschaft. Die Software ist für uns ein Werkzeug, ein Mittel zum Zweck, das uns die Arbeit erleichtern soll“, sagt der Qualitätsbeauftragte. „Wir durchforsten nicht aus reiner Neugier jede Menüebene, was man noch alles machen könnte. Wenn wir intern an unsere Grenzen stoßen und die Unterstützung von Apro.Con benötigen, schalten sich die Servicemitarbeiter per Fernwartung bei uns auf die Rechner auf, um uns zu helfen. Wir sind dabei absolut zufrieden und bekommen in diesen Gesprächen immer wieder interessante Impulse, wie wir die Software noch besser nutzen können. Als Beispiel dafür nennt er die webbasierte Bestelllösung für Bestandskunden, um künftig eine möglichst papierlose Bestellabwicklung noch weiter voranzutreiben.“

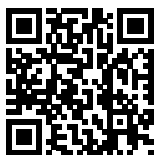
www.vorwerkpodemus.de

www.aprocon.de

Fotos: Syner.Con/Apro.Con, Vorwerk Podemus



winterhalter®



UF | DIE MACHT DAS.

Die kraftvolle Gerätespülmaschine

Hoher Wasserdruck. Für extrem hartnäckige Verschmutzungen. Auf unterschiedlichsten Gerätschaften. Die UF-Serie wurde für das Spülen im Extrembereich entwickelt – bei Bäckern, Metzgern und Gastronomen. Egal, ob Eiweiß, Stärke oder Fett: Die UF sorgt für exzellente Spülergebnisse. Mit einem Hochleistungsspülsystem und voller Kraft.



ECHTE WURSTLIEBHABER

Bei der Eichsfelder Wurst zählen Mensch, Tier und Handwerk. Die Wurstliebhaber von Reimann in Thüringen verarbeiten schlachtwarm – und Skinner aus Nordhessen meistern diese Herausforderung.

Den Geschmack großer Hausschweine schätzt man im Eichsfeld sehr. Für die Reimann Wurstliebhaber GmbH stehen die Qualität des gewachsenen Fleisches, das Aroma und das Tierwohl an oberster Stelle. Das Traditionsunternehmen aus Thüringen ist spezialisiert auf Eichsfelder Mettwurst. Die Besonderheit: Das Fleisch wird schlachtwarm verarbeitet und bringt bei der Verarbeitung Herausforderungen mit sich. Die Skinner für das Entschwarten der Teilstücke hat Weber

Maschinenbau dementsprechend angepasst. Hinter der Warmschlachtung steht eine spezielle Zubereitungsart für Wurstwaren mit EU-geschützter geografischer Angabe für den Eichsfelder Feldgieker. Die Kulturlandschaft liegt im südöstlichen Niedersachsen, dem nordwestlichen Thüringen und dem nordöstlichen Hessen zwischen Harz und Werra. „Das richtige Stück Fleisch im richtigen Produkt – genau von dieser Art des Wurstmachens lebt die Wurstkultur im Eichsfeld“, unterstreicht Geschäftsführer Tobias Reimann. Statt bei der Verarbeitung mit Standardrezepturen nur auf den Mageranteil zu schießen, bewerten die Fleischer bei Reimann jedes Stück aus dem Blickwinkel der Anatomie eines Tieres separat. Die Warmschlachtung bringe zudem den Effekt mit sich, dass „bei uns die Fleischer mit einer gewissen inneren Ruhe arbeiten. Der Anteil der Handarbeit ist bei uns groß und Hektik wirkt sich auf die Qualität der Wurst aus.“

ZUVERLÄSSIGKEIT ENTSCHIEDET

Zeit spielt für das Unternehmen aus Beuren nahe Leinefelde-Worbis dennoch eine entscheidende Rolle, denn das Fleisch muss nach dem Schlachten innerhalb von drei bis vier Stunden verarbeitet sein. „Wenn ich mich nicht auf unsere Maschinen verlassen kann, brauche ich mit der Warmschlachtung gar nicht anfangen“, betont Tobias Reimann. Die Schweine werden im 8 km entfernten Schlachthof in Heiligenstadt geschlachtet und sofort in den Nachbarort geliefert. Der Unterschied zu herkömmlich abgehangenen Tieren: Das Fleisch weist eine andere biochemische Zusammensetzung auf – vor allem in Richtung des natürlich vorkommenden Phosphats. Zudem sind die Stücke weicher, was in der Weiterverarbeitung Herausforderungen mit sich bringt. Die Skinner vom Typ ASB560 hat Weber Maschinenbau deshalb mit abgestimmten und enger stehenden Andruckrollen ausgerüstet, damit sich gerade die dünnen Bauchpartien beim Entschwarten nicht um die Mechanik wickeln. Zudem erfolgte eine Feinjustierung beim Abtrennen, um das weiche Fleisch mit dem



◀ Die Zusammenarbeit von Reimann und Weber ist geprägt von echter Partnerschaft (links: Tobias Reimann, rechts: André Michel).

◀ Hier entfaltet sich der Geschmack: Je dicker die Mettwurst, desto länger muss sie unter exakten klimatischen Bedingungen hinter verschlossener Tür trocknen.

▶ Die robuste Entschwartungsmaschine ASB 560 trennt die Schwarte so dünn wie möglich vom Muskelfleisch ab.

Unterhautfett so produktschonend wie nur möglich von der Haut zu trennen. „Hier ist die technische Ausstattung sowie die Einstellung der Maschine, entscheidend“, betont André Michel, Vertriebler im Bereich Fleischtechnik bei Weber Maschinenbau. In Verbindung mit dem federnd gelagerten Schneidsystem liefert die ASB 560 ein sauberes Schnittergebnis und trennt dabei die Schwarte so dünn wie möglich vom Muskelfleisch ab.

LANGJÄHRIGE PARTNER

Über die Dickeneinstellung kann der Bediener mit wenigen Handgriffen produktspezifische Anpassungen vornehmen. Diese Einstellungen sind gerade im Eichsfeld nötig, da die Schwarte der großen Tiere deutlich dicker ist als bei den gut sechs Monate alten Normschweinen. Hinzu kommt, dass die gut fünf Zentner schweren Schweine rund doppelt so groß sind wie normales Schlachtvieh. „Während der Verarbeitung wirkt eine enorme Last auf die Maschine. Und das über Stunden“, fasst André Michel zusammen. Eine besonders robuste, qualitativ hochwertige Bauweise mit



ausreichend Materialstärke beim Maschinen-gestellt ist daher essentiell wichtig. Was die Herkunft der besonderen Schweine angeht, setzt Tobias Reimann auf Regionalität. „Wir arbeiten fest mit Landwirten aus der Region zusammen, die für uns die Tiere züchten. Das ist ein ganz persönliches und langfristiges Miteinander“, erzählt er. Auch bei der Maschinenausstattung herrscht eine vergleichbare Philosophie: oberste Prämisse haben Haltbarkeit, Funktionalität und Betriebssicherheit. „Wir lassen uns keine Maschinen bauen, die einem verfügbaren Budget folgen. Prozessoptimierungen nur aus der Wertschöpfung heraus gehen zu Lasten der Qualität und sind für uns keine Option.“ Auch Reimann und Weber verbindet eine langjährige Partnerschaft. Eine ganze Bandbreite an Entschwartern und Entvliesmaschinen, die unter dem Begriff Skinner zusammengefasst sind, ist dort im Einsatz.

TRADITION DES WURSTMACHENS

Den meisten Raum nimmt bei Reimann die Naturreifung ein. Je dicker die Mettwurst, desto länger muss sie unter exakten klimatischen Bedingungen hinter verschlossener Tür trocknen und an Geschmack gewinnen. Geht die dünne Stracke nach sechs bis acht Wochen in den Verkauf, braucht die Feldgieker bis zu einem dreiviertel Jahr,

um die optimale Konsistenz und das perfekte Aroma zu entwickeln.

55 Mitarbeiter zählt Reimann Wurstliebhaber an zwei Produktionsstandorten – die Teams in den mehr als 40 Filialen nicht mitgezählt. Wer hier arbeitet, lebt die alte Tradition des Wurstmachens im Eichsfeld. „Die Region zieht an einem Strang“, sagt Tobias Reimann und spricht von einem engen persönlichen Draht, vor allem auch zu kleineren Eichsfelder Metzgerbetrieben. „Das ist keine Konkurrenz, sondern Vielfalt – befreundete Fleischer, die alle unsere Wurstkultur erhalten wollen.“ Bei den Zutaten wie Salz, Salpeter und Pfeffer setzt Tobias Reimann auf Ursprünglichkeit. Pfeffer wird selbst frisch gemahlen, Nitritpökelsalz ist für die Eichsfelder Rohwurstspezialitäten verboten. „Ich liebe unsere Wurst, so wie sie ist“, resümiert er.

www.wurstliebhaber.de, www.weberweb.com

Foto: Weber Maschinenbau



Profitieren Sie vom Trend zur Nachhaltigkeit!

Deutschlands Käsemarke Nr. 1*: Natur-bewusster Genuss, den Ihre Kunden lieben!

- Natürlich gereifte Rezeptur ohne Zusatz von Geschmacks- und Konservierungsstoffen.
- Mit der „Initiative für Weidehaltung“ sorgen wir für das Wohlergehen unserer Kühe.
- Aus regionaler Milch, in einem Radius von 50 km um unsere Produktion, hergestellt.
- Zeitgemäße Markenqualität, die Ihre Kunden gerne mit einem höheren Preis honorieren.

* Die Nr. 1*: IRI Handelspanel, Hart- u. Schnittkäse, LEH+DM >200 m², Verkauf 1.000 Menge, MAT Jan 2020
„Der bekannteste Schnittkäse Deutschlands“: Ipsos Brand Health Tracking Juni 2019



Unsere Initiative für Weidehaltung:

Die Milch für diesen LEERDAMMER® Käse stammt von Kühen, die zwischen Frühling und Herbst ein Minimum von 6 Stunden am Tag an mindestens 120 Tagen pro Jahr auf niederländischen Weiden grasen.

<http://leerdammer.de/wir/nachhaltigkeitsinitiative-von-leerdammer>



Bel Deutschland GmbH
Werner-von-Siemens-Ring 12
85630 Grasbrunn
www.bel-foodservice.de



WURST IM AUFWIND



Produkte mit Ursprung und natürlichen Zutaten stehen in der Gunst der Konsumenten ganz oben. Davon profitiert auch handwerklich hergestellte Wurst, berichten Fleischer und Metzger – und nutzen die aktuellen Herausforderungen für innovative Inszenierungen.

Bei Deutschlands bekanntestem Boulevardblatt stand der August 2020 im Zeichen der Wurst: „Schnell bewerben! Bild kürt die beste Bratwurst“ hieß es am 13. August, und bereits am 21. August wurden die Sieger der „Mega-Aktion für Leser und Profi-Metzger“ in Berlin gekürt. Sabrina und Stephan Hoffmann von Hoffmanns Hofladen aus Wanfried in Nordhessen überzeugten die Jury um Bild-Autor Michael Quandt – und bekamen auch gleich Besuch. Schritt für Schritt begleiteten die Fotografen des Boulevardblatts die Herstellung der Sieger-Wurst im hessischen Familienbetrieb, angefangen vom Besuch im Stall über das Abfüllen in Schweinenaturdärme bis auf den Familiengrill. „Wir stellen heute fast 1.000 Würste her, jede wird von Hand abgedreht“, berichtet Sabrina Hoffmann an diesem Tag. Und es hat sich gelohnt: „Die Resonanz ist der Wahnsinn. Unsere Bratwürste waren direkt ausverkauft, jetzt müssen wir nachproduzieren“, zitierte das Blatt am 24. August 2020 die glückliche Siegerin. Ist der Zeitpunkt für diese Aktion ein Zufall? Vermutlich nicht – hat das Blatt doch oft ein sehr feines Gespür für Themen, die die Menschen zwischen Flensburg und Garmisch bewegen. „Unsere Kunden aus dem Handwerk berichten von einer hohen Nachfrage nach guter Wurst, am besten mit Lokalkolorit und natürlichen Zutaten“, berichtet auch Heike Molkenthin vom Naturdarm-Verband. „Stay at home“ in Corona-Zeiten beflügelte die private Nachfrage nach Wurst enorm, viele Metzgereien verzeichneten hier im 1. Halbjahr 2020 Rekordumsätze, mit denen sich zumindest ein Teil der Verluste im Catering kompensieren ließen. Doch warum ist gerade Wurst so beliebt? „Wurst ist seit jeher fest in unserer kulinarischen Kultur verwurzelt“, weiß Heike Molkenthin. Nicht umsonst heißt die Imagekampagne ihres Verbandes für Nürnberger, Thüringer & Co „Rettet das Wurst-Kulturerbe“. Auch Trendforscher sind von dem Phänomen nicht überrascht: „Auf den Megatrend der Globalisierung und Digitalisierung folgt eine Besinnung auf regionale Qualitäten“, sagt der renommierte Futurologe Max Thinius. Eine Steilvorlage also für das Wurstparadies Deutschland und das Fleischerhandwerk mit seiner enormen Vielfalt lokaler und regionaler Spezialitäten.

OB LOKAL ODER DIGITAL

Und die wird mit viel Kreativität genutzt. Ein Beispiel: Den traditionellen Fränkischen Bratwurstgipfel musste der „Verein zur Förderung der fränkischen Bratwurstkultur“ coronabedingt absagen. Auf ihre Kosten kamen Wurstfans aber trotzdem, und die Alternative war dann viel mehr als eine Notlösung: Am 25. Juli 2020 feierten Bratwurstliebhaber zwischen Hof, Würzburg und Nürnberg erstmals den „Tag der fränkischen Bratwurst“ als de-

zentrales Ereignis, an dem sich über 30 Metzgereien beteiligten. Zum Programm zählten unter anderem Aktionen für Kinder, Ideenwettbewerbe für Bratwurstrezepte, besondere Bratwurstkreationen (mit klassischen und innovativen Zutaten) sowie Gemeinschaftsaktionen der Metzger und Bäcker. Die „Beste Metzgerei Frankens“ wurde anschließend per Online-Voting ermittelt. „Die fränkische Bratwurst ist das Aushängeschild einer handwerklichen Metzgerei“, sagt Dirk Freyberger aus Nürnberg auf der Website seines Betriebes, der beim Voting die Silbermedaille erreichte.

Wie bei ihm sind es in vielen Betrieben gerade die jüngeren Vertreter der Zunft, die mit Herzblut und Leidenschaft die Konsumenten von morgen auf den Wurstgeschmack bringen. Dieser Idee folgt auch die „Nationalmannschaft des Fleischerhandwerks“, die mit öffentlichkeitswirksamen Einsätzen bundesweit für die Zunft wirbt. Da wirft Max Münch (geb. 1993) im MDR-Fernsehen den Grill an

und verwöhnt Moderatoren und Stargäste mit Thüringer Rostbratwurst. Und Kim Berns (geb. 1996) aus Lüneburg stand jüngst für ein kreatives und ungewöhnliches Lehrvideo vor der Kamera und zeigte Nachwuchskräften, wie eine gute Wurst hergestellt wird. Dabei immer im Blick: Das Medienverhalten sowie die Konsumgewohnheiten der jungen Zielgruppe – aktuell ist das Team mit Erklärungsvideos und Tipps auch auf TikTok zu finden.

Ein weiteres junges, digital getriebenes Wurst-Projekt ist „Wurst App your life“, mit dem Fabian Bentz und Fabian Hensel das Image von hochwertiger Wurst beflügeln. Dass sie damit einen Nerv getroffen haben, zeigt das rege Medieninteresse – unter anderem Galileo (Pro7), der WDR-Vorkoster und die „Computer-Bild“ berichteten darüber. Neben ganz viel Wurst-Wissen ist ein Metzgerregister für die lokale Suche ein zentrales Element dieses Online-Angebots.

Fazit: Angesichts dieser Fülle kreativer, innovativer Ideen muss einem um die Zukunft der Wurst und dem Handwerk als erste Adresse dafür nicht Bange sein. Im Gegenteil: Wie auch die „Welt“ am 1. September 2020 berichtete, schenken beim Einkauf von Fleisch und Wurst 85 von 100 Konsumenten in erster Linie ihrem lokalen Metzger das Vertrauen. Die Ergebnisse dieser Nielsen-Studie veröffentlichte die Zeitung unter einer bemerkenswerten Headline: „Das fulminante Comeback der Metzger“.

Nützliche Links

- www.fraenkische-bratwurstkultur.de
- www.wanfrieder-hofladen.de
- www.nationalmannschaft-fleischerhandwerk.de
- www.naturdarm.de, www.wurst-app.de

Foto: Hoffmanns Hofladen, K+G Wetter



Clever kuttern

Kutter von *K+G Wetter* haben Prozesse vieler Betriebe weltweit bereichert, optimiert und ein Plus an Effizienz und Hygiene auf dem Markt etabliert. Ein Beispiel dafür ist der 120-Liter-Vakuum-Kutter (VCM 120). Der Allrounder verfügt über einen geteilten Vakuumdeckel. Anwender können den vorderen Teil des Deckels bequem öffnen. Ein Be- und Entladen ist schnell möglich. Am intuitiv bedienbaren Touchpanel führt die intelligente Software CutControl Schritt für Schritt durch den Produktionsprozess der gespeicherten Rezepturen. Zusätzlich können mit CutVision alle Produktionsschritte mit den messbaren Größen, z. B. Zeiten, Temperaturverläufe, Messergeschwindigkeit aufgezeichnet und ausgelesen werden. So wird die Produktion intelligent steuerbar und Rezepte lassen sich auch bei personellen Ausfällen zuverlässig abrufen. Großzügige Reinigungszugänge und schräge Flächen erleichtern die hygienische Reinigung. Das Resultat sind Produkte mit ausgewogenem Geschmack in hoher Qualität. www.kgwetter.de



FÜLLER UND KUTTER

Wir haben über fünfzig Jahre Erfahrung.

Die Vakuumfüllmaschinen der **Serie 200** und **300** speziell für Handwerksbetriebe. Innovative, effektive Technik und der wartungsfreie, leistungsgeregelte Frequenzantrieb garantieren höchste Produktionssicherheit.

Weitere Informationen und unsere aktuellen Messetermine finden Sie auf: www.dueker-rex.de

Flexibel füllen



Um noch bessere Füllergebnisse bei allen Wurstsorten zu erzielen, hat *Frey Maschinenbau* die Förderwerke seiner Vakuümfüller weiter verbessert. Modifiziert wurden die bewährten Vakuümfüller F-Line F52 und F60. So sind etwa die Rotoren des Flügelzellenförderwerks nun in Edelstahl mit Plasmabeschichtung ausgeführt. Dadurch sind Rostfreiheit und geringer Verschleiß gewährleistet. Mit einer theoretischen Füllleistung von 2.500 kg/h bietet die F-Line F52 genü-

gend Reserven, um auch größere Füllmengen zu verarbeiten. Die Würstchen werden selbst bei hoher Arbeitsgeschwindigkeit darmschonend abgedreht. Auf dem 8,4“-Display sind alle notwendigen Füllparameter übersichtlich dargestellt. Das Vakuümsystem ist digital gesteuert. Damit können auch die Vakuümeinstellungen mit dem Produktprogramm gespeichert werden. Optional gibt es ein elektronisches Sperrventil für die automatische Reinigung der Vakuümpumpe. Das Top-Modell bleibt die F60 mit Servo-Antrieb und einer Förderleistung bis 2.900 kg/h. Durch einen Anbaulift für 120-l-Wagen – den Liftmax – entfällt schweres Heben für die Mitarbeiter. Der Beschickungswagen wird seitlich eingeführt. Daher kann der Füller auch in Wandnähe aufgestellt werden. Durch die kompakte Bauweise des Lifts nimmt die Kombination wenig Platz in Anspruch. www.frey-maschinenbau.de

Füllwolf bringt Vorteile

Füllwolftechnik findet Einsatz in vielseitigen Anwendungen, etwa in der automatisierten Würstchenproduktion oder bei Rohwurst und Halbdauerware. *Handtmann* arbeitet mit dem Standard-Förderwerk für alle Produkte, unabhängig von der Schnittgröße der Endlochscheibe. So entfällt der Austausch von Förderwerkteilen bei Produktwechseln. Endzerkleinern mit dem Füllvorgang reduziert Prozessschritte. In einem Schritt wird auf Endkörnung gewolft und portioniert. Größeres Vorwolfen bzw. kürzere Kutterlaufzeiten schonen das Produkt. Beim Durchlauf grob vorzerkleinerter Ware durch das Flügelzellenförderwerk wird effizient evakuiert. Der Restluftgehalt sinkt signifikant: Haltbarkeit und Farbstabilität verbessern sich und das Produkt zeigt eine kompakte Struktur. Bei der Rohwurst-Herstellung lässt sich gröber vorbehandeltes Füllmaterial besser evakuieren als kompakt gekutterte Rohwurstbräte. Das wirkt sich positiv auf Farbstabilität, Geschmacksentfaltung, Reduzierung der Porigkeit des Schnittbilds sowie das Reifungsverhalten aus. Während konventionelle Rohwursttechnologie hohe Anteile gefrorener Rezepturbestandteile benötigt, braucht der Füllwolfprozess nur geringe Kältereserven. Der Einsatz hoher Anteile frischer, nicht gefrorener Rezepturbestandteile minimiert den Energieaufwand zur Konditionierung des Rohmaterials und vor allem zum Temperaturangleich der gefüllten Rohwürste während der Reifung. Produktbeispiele sind Rohpolnische oder Salami. www.handtmann.de



„Schweißen“ statt clippen

In dritter Generation erhältlich ist der Darmverschließautomat Thermo-Fix von *Heinrich*. Statt Wurst mit Clips oder Knoten zu verschließen, „verschweißt“ das Gerät Schweine-, Schaf- und Collagendärme. Ein Mikroprozessor speichert elf Programme, damit bei allen Darmarten ein gleichbleibendes Ergebnis erzielt wird. Die Programme entsprechen einer

Zeiteinteilung von 0 bis 10 Sekunden im Zehntel-Sekundentakt und Temperaturen von 1°C bis zu 340°C. Die Schnelligkeit des Verschließvorgangs mit einer Verschließzeit von 0,6 bis 1,8 Sekunden ist der Großvolumigkeit der Backen geschuldet. Das bedeutet etwa bei Wiener Würstchen eine Verschließzeit von 0,8 Sekunden. Die konkave – konvexe Anordnung der Verschließbacken sorgt für ein gutes Verschließergebnis. Diese speichern die Wärme. Für die neue Generation wurde die Verschließabdeckung optimiert. Diese hält nun Temperaturen von bis zu 500°C aus, ohne sich zu verformen. Zudem besitzt sie große Öffnungen zum Entweichen der Wärme, die beim Verschließen entsteht. Das verhindert ein Überhitzen der Abdeckung und senkt die Verletzungsgefahr. Weitere große Öffnungen helfen dabei, dass sich das Brät an den Würstenden verfestigt und die Verschließstelle richtig verschlossen ist. Das Gerät besteht aus zwei Einheiten, so dass es als Tischgerät oder an Aufhängelinien einsetzbar ist. Die Steuereinheit kann auch auf einem Stativ erworben werden. Im Gegensatz zum Clippen und Knoten betont das Unternehmen, dass der Thermo-Fix Ressourcen spart, die Kosten senkt und weniger Arbeitskraft nötig ist. www.heinrichgmbh.de

KERRES
anlagensysteme

Größte Leistung auf kleinstem Platz!

Ihr kompetenter Partner für Räucher-Koch-, Klima- und Reifetechnik, für Intensivkühlsysteme sowie für Rauch- und Kutterwagen-Waschanlagen und Durchlaufwaschsysteme.

KERRES Anlagensysteme GmbH
Manfred-von-Ardenne-Allee 11, D-71522 Backnang
Fon +49 (0) 7191 - 91 29-0
www.kerres-group.de, info@kerres-group.de



-  Räuchern
-  Trocknen
-  Kochen
-  Backen
-  Kühlen
-  Klimatisieren

Kuttern unter Vakuum

Fleischeiweiß neigt während des Kutters zu Schaumbildung, da durch die Messer Luft ins Brät eingeschlagen wird. Das Volumen des Wurstbrätes wird dabei um ca. 5 bis 6 % vergrößert. Diese fein verteilten Luftbläschen können auch mit einem nachgeschalteten Vakuumfüller nicht mehr entfernt werden. Im Vakuum-Kutter, z. B. im K 64 von Seydelmann, wird unter Luftausschluss gekuttert. Ein Schlagsahneffekt tritt nicht auf und die Volumenvergrößerung bleibt aus. Gelangt Sauerstoff ins Brät, wirkt sich das auf die Farbe und den Geschmack der Würste aus. Beim Vakuum-Kuttern findet keine Oxidation statt. Dadurch reduziert sich die Menge der benö-

tigten Hilfsstoffe und Gewürze. Zusätzlich vergrößern sich die Fleischzellen unter Vakuum und – gepaart mit hohen Messergeschwindigkeiten – wird so wesentlich mehr Eiweiß aufgeschlossen. Das Brät wird bindiger, kann mehr Wasser aufnehmen und fleischeigene Geschmacksstoffe werden besser freigesetzt. Diese Art zu Kuttern bietet Vorteile beim Abfüllen in Därme oder Konserven, da bei gleichem Füllgewicht das Volumen kleiner ist. www.seydelmann.com



Blizzard-Kutter

Alle Geräte der neuen Kutter-Baureihe Blizzard 50 L, 70 L und 130 L von Düker-Rex erfüllen laut Hersteller höchste Standards. Anspruchsvollen Anforderungen an die Hygiene kommt der geschlossene Edelstahlkorpus sowie wie das Hygienesystem entgegen. Der Spülablauf ermöglicht ein rückstandsloses Entleeren der Schüssel, was einen reibungslosen, zügigen und hygienischen Ablauf im Betrieb unterstützt. Einige beispielhafte Leistungsmerkmale: 6er Messerkopf und/oder 3er Messerkopf, stufenlose Verstellung über Potentiometer, drei Kutterschüsselgeschwindigkeiten, Digitalanzeige für Schüssel sowie Temperatur und Messerwelle oder Hebeentlastung der Schutzhaube. Bei den Modellen 70 L und 130 L ist der Auslader optional und dann von Hand einschwenkbar. Die Modelle 70 L und 130 L gibt es auch in der Version „Perfect-Cut“ mit Touchscreen-Steuerung. www.dueker-rex.de

Fotos: Maschinenfabrik Seydelmann, Düker-Rex



Nie wieder Platzer mit Brätverlust? Setzen Sie auf den Musterschüler!



FCA 140

Der FCA 140 Clipautomat ermöglicht Ihnen maximale Flexibilität und Produktvielfalt. Er glänzt mit kürzesten Rüstzeiten und verschießt Collagen- (bis 58 mm), Faser- (bis 90 mm) und Kunststoffdärme (bis 150 mm).

Kaliber zwischen 38 u. 150 mm,
bis zu 156 Takte pro Minute

Schneller Darmwechsel,
einfachste Wartung

Rezepturverwaltung mit
gespeicherten Produkten,
im SAFETY TOUCH abrufbar

Vollhygienisches Förderband mit einem Griff entnehmbar

Maximale Arbeitssicherheit mit Sicherheitsdarmbremse und Eingriffsschutz

Poly-clip System | Deutschland

Infos: www.polyclip.com

Excellence in Clipping

poly-clip[®]
SYSTEM

SPEZIALITÄTEN AUS DEM GLAS

In der Region zwischen Chemnitz, Leipzig und Dresden am Fuße des Erzgebirges liegt die Kreisstadt Rochlitz. Dort punktet Wilfried Hänchen bei Rochlitzer Fleisch- und Wurstwaren auch mit Spezialitäten aus der Konserve.

Bestes Fleisch, traditionelle Zubereitung, Ideenreichtum und ausgezeichnete Qualität – dafür stehen die sächsischen Handwerksbetriebe. Dieser Philosophie fühlt sich auch die Fleisch- und Wurstwaren AG in Rochlitz, seit über 60 Jahren am Markt tätig, verpflichtet. Sie verarbeitet und verkauft hochwertige Fleischerzeugnisse und Wurstwaren aus eigener Produktion. Die alteingesessene Traditionsfirma ist für ihre hochwertige Fleisch- und Wurstwaren über die Ortsgrenzen hinaus anerkannt.

REGIONALE WERTSCHÖPFUNG

Aus der im August 1958 von drei Rochlitzer Privatfleischern gegründeten Produktionsgenossenschaft des Handwerks (PGH) des Fleischerhandwerks Rochlitz wurde nach der Wende 1992 eine GmbH. 1996 erfolgte deren Umwandlung in eine AG. 2012 übernahm die Unternehmensgruppe Hänchen die Firma mehrheitlich. Seit Februar 2012 ist Wilfried Hänchen – Vorstandsvorsitzender der Gruppe mit 480 Mitarbeitern – der Rochlitzer Fleisch- und Wurstwaren AG (RFW). Seitdem investierte die Gruppe in Rochlitz rund 1,5 Mio. € in Immobilien und Maschinen, die den EU-Standards entsprechen. Im Oktober 2008 hatte die Landesdirektion Chemnitz das Unternehmen als Verarbeitungsbetrieb für den innergemeinschaftlichen Handel zugelassen. Über die Jahre hinweg habe man „auf Basis strategischer Überlegungen“, so Wilfried Hänchen, die Geschäftsfelder erweitert und u. a. eine erfolgreiche Konservenproduktion etabliert.



Die Vermarktung von Klassikern wie Leber-, Blut- und Bratwurst in Gläsern sei in vielerlei Hinsicht vorteilhafter als nur Frischware über die Theke zu verkaufen, an der man aber weiterhin festhalte, so Wilfried Hänchen. Mit der Herstellung der haltbaren Glaskonserven könne man einen viel größeren Markt bedie-

nen und zeitlich unabhängiger produzieren. Dafür wurden ein Auslieferungslager für die Konserven angebaut sowie das überregionale Verkaufsteam personell erweitert. Als neuen Wirtschaftszweig konzentriert man sich nun auf die Konservenherstellung hausgemachter Wurstspezialitäten und Eintöpfe im Glas. Wichtig dabei sei die Qualität des Ausgangsmaterials. Daher stehe man in engem Kontakt zu den heimischen landwirtschaftlichen Produzenten. Das Motto: „Bestes aus der Region für die Region – Wurst und Fleisch verarbeitet in Sachsen“. Man achtet dabei u. a. auch auf eine kontrollierte, artgerechte Tierhaltung und dass die Fütterung auf Basis heimischer Rohstoffe erfolgt. Wurst sei in Deutschland, laut Wilfried Hänchen, nach wie vor eine regionale Sache und Fleisch ein Naturprodukt. Nur ein Fleischermeister könne die Herstellung so individuell steuern, dass stets die höchste Qualität als Ergebnis am Ende des Produktionsprozesses stehe. Seit Herbst 2015 wendet man die Sous-vide-Produktion und die Niedertemperatur-Garung zur Verbesserung der Produktqualität an. Die Konserven werden nach altbewährten Rezepturen mit natürlichen Gewürzen hergestellt. Verarbeitet werden ausschließlich sorgfältig ausgesuchte und kontrollierte Zutaten. Durch das 2015 eingeführte Herstellungsverfahren mit einem Asca-Autoklaven sind die Glaswaren auch ohne Kühlung lange haltbar. Damals hatte man die Wurstspezialitäten auch erstmals beim Qualitätswurst-Wettbewerb des Sächsischen Fleischer Innungsverbandes (SFIV) eingereicht. Zahlreiche Medaillen in Gold und Silber wurden errungen.

DER HEIMAT VERPFLICHTET

2016 hat die RFW AG einen Marken-Lizenzvertrag mit „Sachsen-Glück“ abgeschlossen. Die Marke fühlt sich der Tradition und sächsischen Heimat verpflichtet und stellt unter Beweis, dass sich ehrliche, nachhaltige Landwirtschaft, höchster technischer Wissensstand und geliebter Tier- und Verbraucherschutz durchaus vereinbaren lassen, so Wilfried Hänchen. Denn: Das Bestreben der RFW sei es, dem eigenen Anspruch „tägliche Frische in Zerlegung und Herstellung qualitativ hochwertiger Fleisch- und Wurstwaren aus Rochlitz“, auch künftig Rechnung zu tragen und durch gleichbleibende Spitzenqualität das Vertrauen der Kunden zu binden. *Dr. Michael Polster*
www.fleischerei-rochlitz.de

VAKUUMFÜLLER VF 608 PLUS

MIETE MICH!

Sie möchten die neueste Technologie zu attraktiven Konditionen?
Entscheiden Sie sich für Mieten statt Kaufen und nutzen Sie die umfangreichen Vorteile, die sich daraus für Sie ergeben:

- ✓ Keine Anzahlung & Kreditsicherheiten notwendig
- ✓ Schonung Ihrer Liquidität
- ✓ Sichere Kalkulation mit mtl. gleichbleibenden Raten
- ✓ Attraktive monatliche Raten
- ✓ Ausgezeichnetes Preis-/Leistungsverhältnis

**ATTRAKTIVE RÜCKNAHME-KONDITIONEN
FÜR IHRE ALTMASCHINE!**

KONTAKTIEREN SIE UNS!

Telefon: +49 7351 45-0

E-Mail: sales.machines@handtmann.de



www.handtmann.de

* zzgl. MwSt. / Mietdauer 60 Monate bei 10.000 Betriebsstunden /
Angebot gültig bis 31.12.2020 / Lieferung bis spätestens 28.02.2021



OFFIZIELLER SPONSOR DER
NATIONALMANNSCHAFT
DES FLEISCHERHANDWERKS

handtmann
Ideen mit Zukunft.

ERFOLGREICH MIT TRENDPRODUKTEN

FLEISCH TRENDS SIND **HANDT*** MADE

Bleiben Sie im Trend und investieren Sie in die modernste Füll- und Portioniertechnologie. Beim Neukauf eines Handtmann Vakuumfüllers erhalten Sie die Manuelle Form- und Schneideinheit MSE 441 inkl. 3 Formsätzen zum Sonderpreis. Kreieren Sie mit Handtmann moderne Trendprodukte in vielfältigen Formen!

SONDERPREIS

MSE 441 INKL. 3 FORMSÄTZE
nur 1.499,- €*

* zzgl. Mwst / Sonderpreis nur gültig beim Neukauf eines Handtmann Vakuumfüllers / Angebot gültig für Abschluss bis 31.12.2020 und Lieferung bis spätestens 28.02.2021



www.handtmann.de



OFFIZIELLER SPONSOR DER
NATIONALMANNSCHAFT
DES FLEISCHERHANDWERKS

handtmann
Ideen mit Zukunft.

Cliptechnik für viele Zwecke



Stets unter Einbeziehung der späteren Anwender verbessert *CT Cliptechnik Deutschland* – seit 14 Jahren eine feste Größe in Sachen Clipverschlusstechnik – seine Maschinen. Das Unternehmen bietet ein umfangreiches Maschinenprogramm. Die Därme werden mit Clips aus lebensmittelunbedenklichem Aluminium verschlossen. Hygiene ist dabei oberstes Gebot. So eignen sich etwa die Tischeinzelclipper der ClipStar-Serie für das Verschließen von Natur-, Faser-, Cellulose- und Kunstdärmen sowie Beuteln. Bis zu vier verschiedene Clipgrößen lassen sich ohne Austausch von Maschinenteilen verarbeiten. Der

Kaliberbereich von Ø 25-200 mm (je nach Darmmaterial) unterstreicht die Flexibilität dieser Serie. Optional gibt es dafür einen

Schlaufeneinleger, der das Konfek-

tionieren von Därmen erleichtert. Die halb- und vollautomatischen Modelle der CDC Serie sind für Einzelwürste, Wurstketten und Ringware mit Kordel einsetzbar und mit handelsüblichen Füllern kombinierbar. Sie verschließen Naturkranz- sowie Kunstdärme bis zu einem Kaliberbereich bis 120 mm. Für kleinere Betriebe, die ein abwechslungsreiches Wurstprogramm bieten, wurde der CDC Easy Plus entwickelt. Die Maschinen dieser Serie sind in verschiedenen Ausführungen erhältlich und können Därme bis zu Kaliber 120 mm verarbeiten. Gerne kommt das Unternehmen in Fleischereien und führt die Maschinen dort vor. www.cliptechnik.de



Sicher abdrehen

Mit der Darmhaltevorrichtung DHV815 von *Vemag Maschinenbau* ist das Abdrehen von Würstchen aller Kaliber (13 bis 58 mm) komfortabel – egal, ob Collagen-, Schäl- oder Naturdarm zum Einsatz kommt. Ihr Highlight ist laut Unternehmen ist der optionale Aufsatz zum längengenaue Abdrehen von Würsten im Naturdarm. Die DHV815 ist mit folgenden Vakuumpfüllmaschinen und Vorsatzgeräten kombinierbar: HPE Serie, HP10L, DPE Serie, DP3/DP5/DP6, Robby, HP1L, HP3, Robot500; Darmaufziehgerät DAG804 sowie Füllwölfe 980 und 982. Auch bei überlappten Därmen arbeitet sie zuverlässig und präzise. Ihr Design gewährleistet kurze Produktwege, was sich direkt auf die Qualität des Endproduktes auswirkt: für ein optimales, appetitliches und attraktives Produktbild. Das überarbeitete und schonende Bremskonzept vermeidet Darmplatzer und steigert die Darmausbeute. Definierte, feste Abdrehestellen senken den Darmverbrauch, eine optionale Rollenführung unterstützt den Bediener bei hohen Produktionsgeschwindigkeiten. Die DHV815 wird in einer geraden (linearen) Bewegung auf das Abdrehrrohr geschwenkt, eine Rückhubfunktion dient zur Verwendung von Därmen mit Push Back. Dies reduziert Platzer beim Anlaufen des Vorsatzgeräts und erleichtert zugleich das Einfädeln des Darms – ein kostbarer Vorteil für die Reduzierung von Nebenzeiten im Produktionsprozess. www.vemag.de

Fotos: CT Cliptechnik Deutschland, Vemag Maschinenbau, Poly-clip System

Excellence in Clipping

Clipverschluss-Lösungen für eine sichere und effiziente Lebensmittelproduktion führt *Poly-clip System*. Manuelle Maschinen sind der handbetriebene Single-clipper SCH 6210 oder die druckluftbetriebenen Singleclippermaschinen SCD 600 und SCD 700. Letztere eignen sich zum Clippen von Kunststoff- und Naturdärmen, Beuteln und Netzen. Das Modell EZ P 600 verarbeitet Kunststoff-Clips in Spulenausführung und ist so auch für die Endkontrolle mit Metalldetektoren geeignet. Für alle Produkte, die sauber in Faser-, Collagen-, Kunststoff- oder Naturdarm gefüllt werden, sind der Doppelclipper-Allrounder DC 600 sowie der Proficlipper PDC 700 einsetzbar. Beide liefern saubere Wurstenden durch die produktspezifische Einstellung des Mittelraffers. Für Betriebe, die kontinuierlich bei gleichbleibender Taktzahl produzieren, ist der vollautomatische Doppelclipper PDC-A 600 eine gute Wahl. Faserdärme bis 65 mm und Kunststoffdärme bis 90 mm Kaliber verschließt er schnell und sicher. Der Doppelclipperautomat FCA 140 überzeugt durch Flexibilität und Produktvielfalt sowie durch kürzeste Rüstzeiten. Das vollhygienische Förderband lässt sich mit einem Griff entnehmen. Diese Maschine verarbeitet den R-ID Clip für hohe Zahnkraft und in Kombination mit Kunststoffdarm für bakterien dichtes Verschließen. www.polclip.com





PASSION FÜR DAS **HANDWERK**

Die Landmetzgerei Fauser & Gözl im schwäbischen Zell unter Aichelberg ist ein Familienbetrieb mit langer Tradition. In vierter Generation führen Benny und Sabrina Gözl mit Leidenschaft den 1938 gegründeten Betrieb und sind auf Expansionskurs.

Neben dem Hauptgeschäft mit angegliederter Produktion, werden die fast ausschließlich selbst produzierten Wurst- und Fleischwaren in vier Filialen verkauft und verschiedene Metzgereien der Region mit Spezialitäten beliefert. „Regelmäßig erhalten wir Anfragen, ob wir nicht weitere Betriebe übernehmen bzw. deren Verkaufsräume als zusätzliche Filialen nutzen wollen“, erzählt Benny Gözl. Ein Umstand, der ihn auf der einen Seite freut, aber auf der anderen auch sehr traurig macht, „denn das sind alles Traditionsunternehmen wie wir, die aber entweder keinen Nachfolger haben oder durch die ständig steigende Auflagenlast ihren Betrieb nicht mehr halten können“. Mittagstisch

und Partyservice runden das Angebot ab. Ein Online-Shop für Dauerwürste, Konserven und Convenienceprodukte ist in Planung.

KEINE KOMPROMISSE

Rund 95 % der Wurst- und Fleischprodukte produziert Benny Gözl mit zwei weiteren Metzgermeistern und drei Fachkräften selbst. 2,5 t Schweinefleisch und fast 1 t Rindfleisch werden jede Woche zu über 100 Roh-, Brüh- und Kochwurstsorten verarbeitet. Dabei setzt er auf traditionelle Rezepturen und Fleisch aus eigener Schlachtung. „Regional spielt bei uns keine Rolle. Wir setzen voll auf lokal. Alle Tiere kommen von Bauern in einem Radius von maximal 3 km um unseren Betrieb“, er-

klärt er. Interessierten Kunden gibt er gerne mal Tipps für den nächsten Sonntagsspaziergang. „Dann können sie auf der Weide und beim Bauern sehen, was demnächst auf ihren Tellern landet.“ Keine Kompromisse bei der Qualität, das gilt auch für den Maschinenpark.

MEHR INHALT BEIM KUTTER

„Ausgerechnet an einem Freitag 13. hat unser Kutter nach 34 Jahren ohne größere Probleme den Dienst quittiert“, erinnert sich Sabrina Gözl: „Doch schon dienstags darauf ging die Produktion auf einem kostenlosen Leihgerät von Seydelmann weiter“. So hielt sich der Produktionsausfall in Grenzen und die Neuananschaffung konnte in Ruhe geplant werden. Das Ehepaar entschied sich vorausschauend dafür, von ursprünglich 90 l Schüsselinhalt auf 120 l aufzustocken. So verrichtet nun ein Hochleistungskutter K 120 AC-8 in der Wurstküche seine Arbeit. „Dass es wieder ein Seydelmann wird, stand für uns von Anfang an fest, denn da stimmen Qualität und Service einfach und

die Leistungsreserven sind für uns auch wichtig.“ Auch dieser Hochleistungskutter verfügt über einen aus massivem Edelstahl gefertigten geschlossenen Maschinenständer und abfallende Flächen, die leicht zu reinigen sind. Das Messersystem S 24 verkürzt die Rüstzeit, aufwändiges Auswuchten entfällt. Der frequenzgesteuerte Antrieb arbeitet durch den Wegfall von Stromspitzen energiesparend und hält die eingestellte Drehzahl konstant. Sechs frei voreinstellbare Schnittgeschwindigkeiten und zwei Mischgänge ermöglichen die Produktion aller Roh-, Brüh- und Kochwurstarten mit hohem oder niedrigem Eiweißaufschluss bei geringer Temperaturerhöhung.

EFFIZIENZ BEIM WOLFEN

Um dem eigenen Qualitätsanspruch gerecht zu werden, entschied sich die Landmetzgerei zudem einen neuen Mischwolf anzuschaffen. Nach 30 Jahren zeigte das vorhandene Gerät erste Verschleißerscheinungen. „Er lief einfach nicht mehr zu 100 % sauber und wir standen vor der Wahl, den Wolf generalüberholen zu lassen oder auf aktuelle Technik umzustellen – da musste ich nicht lange überlegen“, erinnert sich Benny Gözl. Der zweitourige Mischwolf ME 130 von Seydelmann bietet unabhängig von Konsistenz oder Temperatur des Ausgangsmaterials bei sehr hohen Stundenleistungen ein klares Schnittbild. Die Arbeitsschnecke ist mit einem Kurzzeitrückwärtsgang ausgestattet, um das Mischgut immer wieder dem Mischwerk zuzuführen und so eine gleichmäßige Durchmischung zu erreichen. Kräftige Mischarme oder optionale Mischpaddel arbeiten entweder als Zubringer im Wolfbetrieb oder mit Intervallautomatik



Benny und Sabrina Gözl mit einem ihrer Pokale.



Der neue Hochleistungskutter in Action.

vorwärts- und rückwärtslaufend als Menger im Mischbetrieb. „Ich würze damit mein Magerfleisch für Schinkenwurst, Leberkäse, Jagdwurst etc., bevor ich es wolfe und dann ziehen lasse. Rohwurstmischungen stelle ich auch damit her. Das macht meine Abläufe flexibel und effizient“, betont Benny Gözl. Mit dem Mischwolf bestellte die Landmetzgerei auch einen neuen Trennsatz, „um auch noch das letzte 1 % an Qualität rauszuholen“. Denn bei aller Sorgfalt beim Zerlegen und Zuschneiden – minimale Knorpel- und Sehnenreste bleiben immer und auch kleine Knochensplitter sind nicht zu vermeiden. Genau die passen aber nicht zum Qualitätsverständnis und werden durch den Trennsatz zuverlässig aussortiert.

Zu den Kunden zählen vor allem junge Familien, die bewusst beim Metzger des Vertrauens einkaufen und neben der hohen Qualität das saisonal wechselnde Spezialitätenangebot – von Einhornwurst zur Einschulung bis zu Lebkuchensalami in der Weihnachtszeit – schätzen. Das positive Feedback ihrer Kunden ist Benny und Sabrina Gözl sehr wichtig. Auch viele nationale und internationale Auszeichnungen, wie die Ernennung zum Wurstweltmeister (Kategorie Brühwurst, IFFA 2019) machen das Ehepaar stolz. „Das zeigt uns, dass wir auf dem richtigen Weg sind und gibt uns Kraft und Motivation“, sagt Benny Gözl und seine Frau ergänzt: „Nur was man gerne macht, macht man auch gut!“
www.metzgerei-fauser-goelz.de
www.seydelmann.com

Fotos: Maschinenfabrik Seydelmann

www.kolbe-foodtec.de

ALLES, WAS MAN ZUM WOLFEN BRAUCHT!

PAUL KOLBE GMBH · FOODTEC
 GEWERBESTRASSE 5 · D-89275 ELCHINGEN
 PHONE +49 (0) 73 08 / 96 10 - 0
 FAX +49 (0) 73 08 / 96 10 - 98
 INFO@KOLBE-FOODTEC.COM

KOLBE FOODTEC
 MACHT GUTES FLEISCH
 NOCH BESSER!

Flexibel und wirtschaftlich clippen.

Als Metzger und Hersteller von feinen handwerklichen Wurstwaren benötigen Sie die richtigen Werkzeuge. Eines dieser Werkzeuge ist ein solider und zuverlässiger Clipper.

Je nach Produktionsvolumen, stehen Ihnen bei JBT Tipper Tie verschiedene Optionen zur Verfügung. Für einen Hersteller kleinerer Mengen, insbesondere für diejenigen, die hochwertige Fleisch- und Wurstwaren und verschiedene Spezialitäten herstellen, ist eine Tischclipper ein ideales Arbeitsgerät für das tägliche Geschäft. Es gibt jedoch eine Vielzahl von Tischclippern, und es gilt die richtige Maschine für Ihre Anwendungen auszuwählen. Alle JBT Tipper Tie Tischclipper bieten einen sicheren und zuverlässigen Verschluss. Die mit Luftdruck betriebenen Clipper sind sehr kosteneffektiv und einfach in der Bedienung. Hergestellt aus Edelstahl und anderen nicht reaktiven Materialien erfüllen sie die höchsten Standards für Hygiene und Sicherheit, die glatten Oberflächen sind ideal für eine einfache und vollständige Reinigung.

Für druckverpackte Produkte ist der PTNV-Clipper die richtige Wahl. Er eignet sich zum Pressen und Verschließen von Fleisch in vorkonfektionierte Darmabschnitte und ist ideal für Produkte wie Roll- und Kochschinken, Speck, Puten- oder Hühnerfleisch. Seine pneumatische Spannvorrichtung gewährleistet einen gleichbleibend hohen Druck und einen festen Sitz für ein ausgezeichnetes Erscheinungsbild des Endprodukts.

Doppelclipper sind ideal bei höherem Durchsatz, da sie hier besonders effizient und wirtschaftlich eingesetzt werden können. Zudem bieten sie die Möglichkeit Schlaufen an vernetzten Produkten anzubringen.

Für Hersteller mit noch größerem Volumen und einer stark standardisierten Produktpalette bietet ein halbautomatischer Clipper wie das DCM- oder KDCM-Modell eine erhöhte Produktivität und Flexibilität. Diese können an jeden branchenüblichen Füller angeschlossen werden. Mit einem Kaliberbereich von 25-120 mm bieten sie



große Flexibilität bei der Herstellung einer breiten Palette von Produkten. Sie sind mit einer Vielzahl von Optionen ausgestattet, einschließlich einer Etikettenzuführung mit Drucker, Schlaufenzuführungen, Schnurpendern und Optionen zur Herstellung von Ringwurst.

Viele der JBT Tipper Tie-Produkte werden direkt in Deutschland gefertigt, die Experten helfen kompetent bei der Entscheidung, welches Modell im Einzelfall das richtige ist. So können sie sicher sein, für jede Anwendung den richtigen Clipper zu erhalten.

ECONO Tischclipper

JBT Tipper Tie bietet sowohl Einzel- als auch Doppelclipper an. Werfen wir zunächst einen Blick auf einige der Einzel-Clipper-Modelle und die Anwendungen, für die sie entwickelt wurden: Die Clipper der TCV-Familie sind Allzweck-Clipper, die sich ideal für eine Vielzahl von Anwendungen eignen, wie z.B. Fleisch, Wurst, Geflügel, halbflüssige Produkte und sogar Non-Food-Artikel. Sie können je nach Anwendung vertikal oder horizontal montiert werden und bieten einen sicheren und dauerhaften Verschluss. Dank ihres vielseitigen Designs können sie selbst empfindlichste Därme, feste oder elastische Netzschläuche und sogar Vakuumbbeutel verschließen.



**Clipper der
TCV-Familie**



**Formpresse PTNV –
pressen und verschließen**



**KDCM –
halbautomatischer
Clipper**



TIPPER TIE TECHNOPACK GMBH
Wilhelm-Bergner-Strasse 9a · 21509 Glinde/Germany

www.tippertie.com
Phone +49 40 72 77 04-0

We're with you, right down the line.™



Mit Garintelligenz im Vorteil sein

Der iVario Pro von Rational ist der Nachfolger des VarioCookingCenters. iVarioBoost, das intelligente Energiemanagement aus Keramik-Heizelementen, ist für die punktgenaue Temperatur am Tiegelboden zuständig und regelt diese feinfühlig. „Produktivität, Flexibilität und Einfachheit zeichnen den iVario Pro aus“, sagt Oliver Frosch, Geschäftsführer Rational Deutschland. In weniger als 2,5 Minuten heizt das Gerät auf 200°C auf und hat Energie, um etwa 30 kg Gulasch in ca. 15 Minuten anzubraten. Wird kalte Flüssigkeit aufgegossen, fällt die Temperatur nicht ab. Für die Präzision sorgt die Garintelligenz iCookingSuite. Sensoren erkennen Menge und Garzustand und regeln die Garparameter, damit das Wunschergebnis ohne Zutun des Anwenders erreicht wird. Dieser kann unterschiedliche Betriebsarten für Fleisch, Fisch, Geflügel oder Beilagen wählen oder verschiedene Zubereitungsarten. Das spart Ausbildungs- und Anlernzeit. Ergänzt wird die Gerätegeneration durch den iVario 2-XS mit zwei Tiegeln mit je 17 l Fassungsvermögen und umfangreichem Zubehör. Wer sich ein Bild davon vom machen möchte, kann auch online an einem Webinar teilnehmen. www.rational-online.com

Desinfektion aus der Säule

Auch die Höcker Gruppe leistete mit ihren Desinfektionsmittelspendern und -säulen einen Beitrag in der Corona-Krise, z. B. im Rahmen einer Aktion mit einem Stand auf der Kamp-Promenade in Osnabrück. Ein Beispiel ist eine 1,40 m hohe Säule, die für die Hände eines durchschnittlichen Erwachsenen gut erreichbar ist. Der Kunststoffspender kann zudem mit einer Metallhaube abgedeckt und so geschützt werden. Für WC-Räume hingegen eignet sich der kontaktlose Handdesinfektionsspender zur Wandmontage. An viele Kunden liefert das Unternehmen darüber hinaus Seifen- und Desinfektionsmittelspender ohne kontaktlose Bedienung sowie mit passendem Zubehör, etwa einer Tropfschale. www.hoecker.de



Fotos: Rational, Höcker, Epta Deutschland / Mista

Mobile Kühlminis

Die KLA-Minikühlzellen der Epta-Marke Misa lassen sich schnell montieren, aber auch demontieren und an anderer Stelle aufbauen. Die multifunktionale Lösung – auch für Metzgereien geeignet – konserviert und präsentiert Lebensmittel. Geeignete Auslageflächen und verglaste Türen ermöglichen den Kunden die Selbstbedienung. Mit Zubehör wie herausziehbaren Körben und Gitterböden oder einem Beleuchtungsset kann die Kühlzelle an die Anforderungen vor Ort angepasst werden. Die Paneele bestehen aus verzinktem und ungiftigem, kunststoffbeschichtetem Stahlblech mit einer Stärke von 120 µm. Für Kühlzellen, die mit Positiv- und Negativtemperatur (0 bis 6°C und -18 bis -20°C) betrieben werden sollen, wird eine Trennwand eingezogen. Zum Schutz gelagerter Lebensmittel ist die Kühlzelle mit dem antibakteriellen System Epta Food Defence ausgestattet. www.eptarefrigeration.com



Es gibt so viele Wege zum Erfolg - Thermo-Fix, das Darmschweißgerät!

Clips und Knoten müssen angebracht und wieder entfernt werden. Das Knoten verbraucht große Mengen Darm und Zeit. Der Thermo-Fix verschließt Därme sekundenschnell. Beim Verschweißen am Strang werden beide Darmenden gleichzeitig verschlossen und getrennt.

Weitere Infos unter www.heinrichgmbh.de oder telefonisch unter 07022/979290





IM WANDEL

2019 auf der IFFA erstmals erfolgreich als Moguntia Food Group aufgetreten, setzte das Unternehmen seine kundenfokussierte Neuausrichtung fort – eine Zwischenbilanz.

Es war 1903, als Friedrich Buchholz in Mainz am Rhein das heute in vierter Generation geführte Unternehmen mit der Vision gründete die Herstellung von Wurst- und Fleischwaren zu standardisieren. Sein Motto: „Gemeinsam werden wir die Welt mit Geschmack und Qualität begeistern“. Auch das Fleischerhandwerk war und ist seitdem eine wichtige Zielgruppe. Das Sortiment reicht hier von Wurstgewürzen und Compounds über Thekenfeinkost und ein Vortheken-Sortiment bis hin zu den perfekten Zutaten für den kochenden Metzger. Effiziente und individuell zugeschnittenen Produktlösungen erleichtern so den Alltag und sorgen für Abwechslung. Die IFFA 2019 war der Startschuss der kundenfokussierten Neuausrichtung. Seitdem wurden die eingeleiteten Maßnahmen konsequent weitergeführt, um auch künftig bestehen zu können. Die Abläufe innerhalb der historisch gewachsenen Gruppe wurden durch die Optimierung der Logistik und die Reorganisation der Produktionsstandorte beschleunigt. Zudem wurde der Kundenservice zielgruppen-genaу zugeschnitten. Das Portfolio umfasst Starterkulturen, Reife- und Gewürzmischungen, Marinaden, Saucen, technologische Additive, Convenience-Lebensmittel u.v.m. Auch Ernährungsprämissen wie halal, koscher, vegan und vegetarisch werden aufgegriffen.

SPEZIALISIERUNG DER PRODUKTION

Um die Qualität der Produkte sowie die Kostenstruktur zu verbessern und so das Angebot attraktiver und wettbewerbsfähiger zu gestalten, spezialisierten sich die jeweiligen Produktionsstandorte auf bestimmte Bereiche. Der Standort Georgsmarienhütte wird der Spezialist für alle Flüssigprodukte wie Marinaden und Würzöle sein. Verbleiben soll dort nur die Produktion von Trockenprodukten für Großkunden sowie wenige Haram-Pulver-Produkte. „Durch die Verringerung der Komplexität und die Spezialisierung auf die Flüssigproduktion können wir uns optimal am Markt positionieren und am Standort zukünftig verstärkt in neue Flüssigprodukte investieren“, erklärt Standortleiter Christian Rupp die große Bedeutung des niedersächsischen Standortes. Das vollautomatisierte Hightechwerk im österreichischen Kirchbichl ist auf die gesamte Pulverproduktion spezialisiert und wird als reiner Halal-Standort geführt. „So können wir hier unsere Stärken bei Gewürz-, Technologie-mischungen und Compounds ausspielen. Dadurch verbessert sich die Liefersituation sowie die Qualität unseres Portfolios“, sagt Produktionsgeschäftsführer Dr. Raphael Leebmann. In Gossau in der Schweiz ist die Produktionsstätte für den komplexen Bereich der Starterkulturen und Essenzen angesiedelt. Im Sinne

von Nachhaltigkeit und der Verantwortung für kommende Generationen gibt es Solartechnik, Blockheizkraftwerke, Wasseraufbereitungsanlagen, den Einsatz von Brunnenwasser zur Kühlung sowie viele weitere Maßnahmen zur Müllvermeidung.

ZENTRALES LAGER

Um die Lagerkapazitäten auszuweiten und die Bestände der unterschiedlichen Produktionsstätten zusammenzuführen, wurde die Lagerung der Fertigprodukte sowie die damit zusammenhängende Logistikleistung ins neue europäische Zentrallager ausgegliedert. Für erste Anlaufschwierigkeiten entschuldigt sich das Unternehmen. Die Nähe zum Kunden steht jederzeit im Mittelpunkt. „Wir liefern unsere Produkte in Premium-Qualität aus. Schon deshalb haben Kunden, Vertriebspartner und Lieferanten signalisiert, dass sie uns bei unserer Reorganisation unterstützen und sich auf eine weiterhin gute Zusammenarbeit freuen“, betont Heinz Joeris, kaufmännischer Leiter des Bereichs Handwerk. „Mit dem gesamten Leistungsspektrum unserer Unternehmensgruppe und der neuen Struktur bieten wir unseren Kunden ein breiteres und hochwertigeres Sortiment sowie einen optimierten Service“, resümiert Geschäftsführer und Vorstandsmitglied Johannes Tonauer. www.moguntia.com

IMAGE IST NICHT ALLES

Laut einer Studie des Hamburger Marktforschungsinstituts Splendid Research zufolge kommen Fleischersatzprodukte bei Verbrauchern nicht generell gut weg.



Zwar haben laut der Studie 54 % der Flexitarier und 88 % der Vegetarier bereits einmal ein vegetarisches oder veganes Ersatzprodukt gekauft, viele bemängeln aber das Preis-Leistungs-Verhältnis dieser Ersatzprodukte. Befragt wurden im Juni 2020 über das Online-Panel www.befragmich.de 1.464 deutsche Flexitarier und Vegetarier zwischen 16 und 69 Jahren.

Die Studie erhebt Einstellungen, das allgemeine Ernährungsverhalten sowie die Nutzung von Ersatzprodukten. Zudem gibt sie detaillierte Einblicke in die Marktposition von 31 Herstellern vegetarischer und veganer (Ersatz-)Produkte. Die bekanntesten Hersteller bieten vegane und vegetarische (Ersatz-)Produkte an: Alnatura (68 %) und Rügenwalder Mühle (67 %) belegen die Spitzenplätze. Der Spezialist für vegane Sojaproduk-

te Alpro folgt mit einer Markenbekanntheit von 63 %. Während 38 % der Vegetarier ein Ersatzprodukt der Marke Valess gekauft haben, gilt das nur für rund 14 % der Flexitarier.

MARKENIMAGE-ANALYSE

Vielen Herstellern wird kein gutes Preis-Leistungs-Verhältnis attestiert. Dies gilt besonders für den Anbieter Beyond Meat, der in dieser Kategorie den letzten Platz belegt. Oatly schneidet kaum besser ab, erreicht dafür aber gute Werte hinsichtlich Authentizität und Innovationskraft. Neben der Preisstruktur bemängeln 17 % der Flexitarier sowie 28 % der Vegetarier eine mangelnde Auswahl an Ersatzprodukten. Zudem ist für ein knappes Drittel der Flexitarier und fast ein Fünftel der Vegetarier der Einsatz pflanzlicher Alternativen mit geschmacklichen Einbußen verbunden. Trotzdem ist die Kaufbereitschaft ausgeprägt: Bei beiden am beliebtesten sind Fleisch- und Wurstersatz. Es folgen Brotaufstriche (47 %) und Milchersatz (25 %). Jeweils die Mehrheit beider Gruppen kauft die Produkte im Supermarkt (je 85 %) oder im Discounter (65 bzw. 61 %). Für über 80 % der Flexitarier und Vegetarier spielt der Geschmack

bei der Ernährung eine wichtige Rolle. Den größten Einstellungsunterschied offenbart das Tierwohl: Während dieser Aspekt für 83 % der Vegetarier die Ernährung beeinflusst, gilt dies nur für 53 % der Flexitarier. „Das Bewusstsein für Nachhaltigkeit und Tierwohl wird sich weiter schärfen und der Anteil an Flexitariern und Vegeta-

riern stetig zunehmen. Produzenten und Hersteller, die diese Entwicklung bisher ignoriert haben, sollten die noch offenen Markteintrittspunkte identifizieren und nutzen“, sagt Thilo Kampffmeyer, Leiter Eigenstudien bei Splendid Research. Die komplette Studie gibt es online unter www.splendid-research.com

Fotos: © New Africa – adobe.stock.com, Moving Mountains





IMMER DAS OPTIMALE VON ANFANG AN



Vakuum-Einstiegsmodell mit großem Funktionsumfang

Perfekt geeignet für handwerkliche und kleiner Produktionsstätten

Verbrauchsoptimierte elektronische Antriebe für energieeffizienten Einsatz

Heinrich Frey
Maschinenbau GmbH
 89542 Herbrechtingen
 Telefon: +49 7324 1720
info@frey-maschinenbau.de
www.frey-maschinenbau.de

APP-SOLUT WICHTIG!

Die schnelle Kommunikation via Smartphone bietet ein großes Potenzial für kleine und mittelständische Unternehmen (KMU). Eine Umfrage* von Greven Medien hat die Verwendung von Apps untersucht und zeigt deren Nutzen auf.

MIT DEM SMARTPHONE ZUM GREIFEN NAH

Eine aktuelle Umfrage zeigt, wie oft und wofür Apps auf dem Smartphone genutzt werden



* Quelle: Online-Umfrage der YouGov Deutschland GmbH mit 2.092 Personen im Februar 2020. Ergebnisse wurden gewichtet und sind repräsentativ für die deutsche Bevölkerung ab 18 Jahren.

Ob Kommunikation, Shopping oder Unterhaltung – ein Alltag ohne Apps ist für viele unvorstellbar. Doch nicht nur Privatpersonen profitieren von den digitalen Helfern. Auch Unternehmen können einen Vorteil daraus ziehen, wenn Kunden zum Smartphone greifen. Den meisten ist wohl nicht bewusst, wie oft sie das Handy in die Hand nehmen und aus Gewohnheit, Interesse oder Langeweile eine App öffnen. Tatsächlich werden Apps aus den verschiedensten Segmenten täglich genutzt: für Kommunikation, Konsum oder Gesundheit, aber auch für Geschäftsprozesse und Weiterbil-

dung. Die Studie von Greven Medien bestätigt: Knapp jeder Zweite in Deutschland (48 %) nutzt täglich bis zu fünf Apps auf dem Smartphone, etwa ein Drittel (27 %) klickt täglich zwischen sechs und zehn Apps an, 10 % der Befragten nutzen an einem Tag sogar 10 bis 20 Apps. Diese sind umso beliebter, je mehr Services sie dem Nutzer bieten. Ganzheitliche Lösungen stehen hier an erster Stelle, z. B. eine Fitness-App, die Schritte zählt, Kalorien trackt und zugleich gesunde Rezepte bereithält. Oder eine lokale Suchmaschine, die über Öffnungszeiten, Leistungen, Angebote und Kontaktmöglichkeiten informiert.

DIGITALER LIFESTYLE

Wozu Smartphone-Apps genutzt werden, ist eindeutig: 77 % aller Befragten (davon 92 % täglich) nutzen das Smartphone für die Kommunikation mit Freunden und der Familie. Nicht nur Videotelefonie und Nachrichtengruppen boomen, sondern auch die Kommunikation über Social Media und der Austausch über Plattformen, die über Apps zugänglich sind. Die hohe Nutzung von Kommunikations-Apps beweist, wie sehr der digitale Lifestyle in der Gesellschaft bereits angekommen ist. Dafür werden Apps täglich genutzt (s. Diagramm oben). Die Beliebtheit von Apps als Kom-

munikationsmittel oder Spaßfaktor sorgt zugleich für eine weit verbreitete Verwendung im Bereich der digitalen Dienstleistungen. Aktivitäten, bei denen man Zeit und Weg spart, wenn man sie digital erledigt, z. B. Online-Shopping, sind populär:

- 52 %** nutzen Banking-Apps
- 48 %** kaufen über E-Commerce-Apps ein
- 43 %** arrangieren Termine über Apps
- 21 %** suchen digital nach Dienstleistern (Handwerker, Ärzte, Einzelhändler, Restaurants, Friseure)
- 20 %** buchen und organisieren Reisen über Apps

LOKAL IM VORTEIL SEIN

KMU können aus den Ergebnissen der Umfrage lernen und profitieren. Eine einfache Kommunikation ist für alle Zielgruppen wichtig und macht den größten Teil der Smartphone-Nutzung aus. Auch die Kommunikation mit einem Dienstleister, Gastronomiebetrieb oder lokalen Shop, auch einer Fleischerei, sollte so einfach wie möglich sein. KMU, die leicht zu finden und etwa über ihre Website schnell anzusprechen sind, haben einen Vorteil gegenüber anderen Händlern. Wer mit einem lokalen Unternehmen ebenso schnell und einfach wie mit Familie und Freunden kommunizieren kann, wird zum zufriedenen Kunden. Der einfache Kontakt zu Dienstleistern via Smartphone nimmt weiter zu. Knapp jeder Fünfte recherchiert laut der Studie über Apps nach Handwerkern, Friseuren, Ärzten oder Anwälten. Für KMU ohne Online-Präsenz gibt es seit Juni 2020 eine Lösung: Das Digitalisierungspaket „Greven Prime“ enthält alle wichtigen Tools für den Start in eine digitale Zukunft. Weitere Informationen dazu gibt es unter www.greven.de.

AUTOMATEN-PIONIER



Vor fünf Jahren stellte Fleischermeister Andreas Kaiser als Erster in Frankfurt am Main einen Verkaufsautomaten vor eine Metzgerei – eine Erfolgsgeschichte. Nachfolgend berichtet er über seine Erfahrungen damit sowie die Abwicklung diesbezüglich mit Stüwer Automaten & Service aus Heroldstatt:

Wo genau setzen Sie Verkaufsautomaten als 24-Stunden-Service Ihrer Metzgerei ein?

Den ersten Automat haben wir 2015 gekauft. Er steht vor unserem Geschäft in Frankfurt-Kalbach. 2018 kam ein Zweiter dazu, am Standort Neubaugebiet Frankfurt/Riedberg vor einer Bäckerei. Der Faktor Standort ist enorm wichtig, d. h. gute Lage, großes Einzugsgebiet und Parkplatz. Während der Corona-Krise haben wir aufgrund des hohen Ansturms an Kunden den ersten Automaten mit einem zusätzlichen Anbauteil vergrößert. Die Automaten werden täglich kontrolliert und aufgefüllt, teilweise mehrmals täglich (Grillsaison, gutes Wetter). Bezahlen können

die Kunden bar oder mit aufladbarem Geldstick. Eine bargeldlose Zahlung wird in Kürze nachgerüstet.

Welche Artikel haben sich als Topseller erwiesen?

Vor allem Schwenksteaks, eingelegte Rumpsteaks, Thüringer Würstchen und unsere Galloway Bratwurst, eine Spezialität von eigenen Rindern.

Inwiefern haben sich die Verkaufsautomaten in Corona-Zeiten bewährt?

In dieser Zeit trugen sie sehr zur Entlastung des Ladengeschäftes bei. Wenn die Warteschlangen davor zu lang waren, konnten die Kunden am Automaten einkaufen. Wir bieten eine große Bandbreite darin an: Grillsteaks (Rind, Schwein, Huhn), verschiedene Würstchen, Salate, Milch, Eier, Grillsoßen, Marmelade, Nutella, hausgemachte Dosenwurst, Gulasch, Kalbsgeschnetzeltes, Chili con carne, Bolognesesoße selbst gekocht, im Glas etc.

Warum haben Sie sich für Stüwer als Partner entschieden?

Ich habe die Verkaufsautomaten der Firma Stüwer auf einer Hausmesse des Fleischereinkaufs in Frankfurt kennengelernt. Ein guter Kundendienst ist sehr wichtig bei Reparaturen sowie der Wartung. Hier gibt es einen guten Service und eine gute Zusammenarbeit. *Vielen Dank für das Gespräch!*

mth

Lösungen für Handwerk und Industrie



Netzeinziehgeräte RSM/RSM-Mini
Rationelles Befüllen in Netze oder Därme.
Passend dazu unser Netzraffgerät.



Schlaufenknotmaschine E85-1
zum Aufhängen von Fleischstücken. Mit Rauchstockanlage direkt auf den Rauchspieß aufhängen.



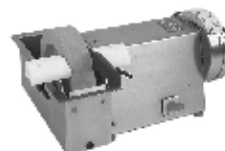
Fleischbindemaschinen
für Ihre Fleischprodukte.
Perfektes Binden leicht gemacht.



Bandsägen für Handwerk und Industrie
Perfekt für Fleisch, Fisch, Geflügel, Knochen. Als Tisch- oder Standmodelle erhältlich.

S Rudolf Schad GmbH & Co. KG

Schulstraße 7 • 36154 Hosenfeld
Telefon (06650) 9621-0 • Telefax (06650) 9621 98
info@r-schad.eu • www.r-schad.de



Messerschleifmaschinen
Weil's scharf sein soll.
Naßschliff oder Trockenschliff
Sie haben die Wahl!



Wurst- der Wurstkettentrenner
Ideal für alle Betriebsgrößen.
Zeitsparend, keine Energiekosten.

IM ZEICHEN DER CUTS

Acht Männer und zwei Frauen absolvierten an der 1. Bayerischen Fleischerschule Landshut ihre Weiterbildung zum/zur Fleischsommelier/-e.



Die erfahrenen Berufspraktiker holten sich in der neuntägigen Fortbildung mit Vorträgen, Exkursionen, Workshops und Praxistagen das renommierte Zertifikat. Alle brachten Vorbildungen als Metzgermeister, Verkaufsleiter o. ä. mit und eigneten sich nun zusätzliches Know-how von Produktion und Kulinarik bis Sensorik, vom Konsumverhalten über rare Fleischsorten bis zur Zerlegung und Zubereitung von Wild an. Verkostungen edler Fleischteile und ein Besuch bei der Hofmetzgerei Waldinger (Schweitenkirchen) rundeten das Programm ab. „Sie interpretieren und

übersetzen für die Kunden die Vorteile und Besonderheiten von Fleisch“, so der Sensorik-Dozent Prof. Manfred Winkler (Hollabrunn/A). Dazu habe man die Sinnesorgane für Methoden der Fleischbeurteilung geschärft. Keiner der Teilnehmer habe sich auf den Lorbeeren des Meisterbriefs ausgeruht, sondern auf hochwertige Weiterbildung gesetzt, um das Kernprodukt Fleisch noch besser kennenzulernen, lobte die Schul-Geschäftsführerin Barbara Zinkl. Damit können Fachgeschäfte und das Handwerk beim Verbraucher punkten. Sie dankte für die Rücksichtnahme und

das „Social distancing“ im Unterricht und bei Veranstaltungen. Nach dem Motto „Sicherheit geht vor“ habe man den Kurs auf zehn Personen begrenzt und so trotz der Umstände die hohe Ausbildungsqualität garantieren können. Als Kursbesten zeichnete sie Olaf Mahr (55) aus Wildau aus. Er ist Eigentümer und Geschäftsführer von „Meat Bringer“. Das Unternehmen vermarktet Frischfleisch direkt von Bauern oder Jägern aus den Landkreisen Teltow-Fläming und Dahme-Spreewald sowie selbst hergestellte Wurstprodukte und liefert sie direkt an die Haustür. www.fleischerschule-landshut.de

Foto: 1. BFS



Zum Anbeißen!

Lesen!
Nicht essen!

**SORRY!
ABER WIR
KÖNNEN NUR
LECKER!**

Wir entschuldigen uns bei allen Fleischern, deren Kunden und carneo-Lesern für unsere „heißen“ Food-Pinups. Wir können aber leider nur lecker! Deshalb übernehmen wir keine Haftung für die carneo-Nebenwirkungen wie plötzliche Fressattacken oder Fleischgelüste und deren Auswirkungen...

Euer carneo-Team

carneo[®]
Das Kundenmagazin des
Deutschen Fleischerhandwerks



Weitere Infos und Musterheft:
www.blmedien.de/carneo oder Tel. 02103/204444

Scan me

Corona-Hilfen online

Sicherheit und Gesundheitsschutz stehen in der Corona-Pandemie an erster Stelle. Nur wenn beide an die aktuelle Situation angepasst werden, können Unternehmen ihre betrieblichen Tätigkeiten hochfahren. Zur Konkretisierung des bundesweit geltenden SARS-CoV-2-Arbeitsschutzstandards hat die Berufsgenossenschaft Nahrungsmittel und Gastgewerbe (BGN) leicht umsetzbare Praxishilfen als „Ergänzung der Gefährdungsbeurteilung im Sinne des SARS-CoV-2-Arbeitsschutzstandards“ zusammengestellt. Sie müssen eingehalten werden, sobald Lockerungen in Kraft treten. Die Maßnahmen schützen Mitarbeiter und Kunden. Die Broschüren stehen zum Download bereit unter www.bgn.de/corona.



Stipendien: Gewürz-Sommelier

Die Adalbert-Raps-Stiftung vergibt 2020 drei Stipendien für die Qualifikation zum Gewürz-Sommelier. Bewerbungsschluss ist der 6. Dezember 2020. Gefördert wird die berufliche Weiterbildung in Höhe von je 2.500 €. Während der 15-tägigen Qualifizierung ab 1. Februar 2021, die in fünf Blöcke unterteilt, lernen die Teilnehmenden Gewürzsorten und -mischungen zu unterscheiden, praktisch einzusetzen und zu kombinieren. Zu den Schwerpunkten der fünfmonatigen Weiterbildung zählen neben der Vermittlung von Basiswissen

über Kräuter und Gewürze auch die Bereiche Sensorik, Kommunikation, Food Pairing, Gesundheitswirkung und Qualitätssicherung. Dafür bewerben können sich Berufstätige mit abgeschlossener Ausbildung und entsprechender Tätigkeit in der Lebensmittelbranche (Industrie, Handwerk, Handel, Gastronomie). Interessenten können ihre Bewerbungsunterlagen, bestehend aus aktuellem Lebenslauf und kurzem Motivationsschreiben per Mail an info@raps-stiftung.de, Christiane Bamberger, senden. www.raps-stiftung.de

Partner für Iveco

Iveco hat Kerstner als Premium Partner zertifiziert. Der Nutzfahrzeughersteller bescheinigt damit die hohe Produktqualität und den kundenorientierten Service des Spezialisten für Kastenwagen-Kühlhausbauten. Der Iveco Daily mit Kerstner Kühlhausbau ist sowohl in der Frischdienst-Version wie auch in der Ausführung für den Tiefkühl-Einsatz im Einrechnungsgeschäft direkt bei Iveco-Händlern erhältlich. www.kerstner.de

Vertrieb ausgebaut

Waagen & Kassen Marquardt aus Seeth-Ekholz ist das neueste Mitglied der Fachhandelsgruppe Syner.con. Der Partner übernahm den Vertrieb und Service für Mettler Toledo-Ladenwaagen sowie die Warenwirtschaftssoftware Apro. Con von Flensburg bis Hamburg (Postleitzahlgebiete 20/22, 23, 24, 25). Damit wächst die Anzahl der Service-Standorte in Deutschland und Österreich auf zwölf. „Im Verbund verfügen wir über enormes branchenspezifisches Know-how und können flächendeckenden Vor-Ort-Service sowie technische Ausstattung zu attraktiveren Konditionen anbieten“, betont Asmus Marquardt, Geschäftsführer von Waagen & Kassen Marquardt. www.syner-con.com, www.waagen-marquardt.de

Mitten im Markt

Messe Stuttgart



Einmal abhängen – um richtig gut zu werden.

Wir werden das Fleisch noch einmal gut abhängen und in Ruhe reifen lassen. Sie wissen ja: Dry aged wird's so richtig aromatisch. Freuen Sie sich mit uns auf die SÜFFA 2021! Sie ist und bleibt die einzige Fachmesse, die das komplette Sortiment für Handwerksmetzger abbildet. Man sieht sich! ... spätestens auf der 25. SÜFFA – der Fachmesse für das Fleischerhandwerk.

6.– 8. November 2021

Messe Stuttgart



Die Fachmesse für die Fleischbranche
www.sueffa.de



Sicher kühlen

Mit der Überwachungselektronik Fanci hat Aichinger das Sicherheitskonzept seiner Kühltheken optimiert. Diese zeigt eine Störung direkt optisch an der Theke und/oder bei der Fernwartungssoftware an. Das Tool gibt es optional für die Kühltheken Sirius 3, Sirius Swing, Frontline, AirMaxx und FreshMaxx und lässt sich auch nachrüsten. Es misst den Stromfluss zu den Ventilatoren in den Kühltheken. Übliche Warnsysteme messen die Temperatur in der Theke, weshalb ein Ausfall der Ventilatoren erst deutlich später, oft erst nach 90 bis 120 Minuten, angezeigt wird. Ware ist dann schon beschädigt oder nicht mehr verkäuflich. Das Sicherheitskonzept umfasst zwei weitere Qualitätsfaktoren: Die Fertigung der Ventilatoren bei ebm-papst sowie die Multi-Fan-Technologie (MFT). Das Betriebssystem ermöglicht auch eine Notkühlung, wenn einer davon ausfällt. www.aichinger.de

Feine Rotwein-Note

Für kulinarische Genüsse in der kalten Jahreszeit präsentiert Hagesüd die Eldorado® Gewürzsauce Burgund oG mit einer feinen Rotwein-Note. Eine mit Rotwein verfeinerte Sauce unterstreicht den Eigengeschmack des Fleisches und macht auch aus einem einfachen Rezept ein Geschmackserlebnis. Die Gewürzsauce eignet sich für Gerichte mit Rind, Schwein, Kalb und Geflügel, wie Boeuf Bourginion, Schweinefiletpfannen u.v.m. Auch ein Wildgulasch schmeckt dank der Geschmackskombination aus Rotwein, Lorbeer und Zwiebel raffiniert. Die Sauce ist deklarationsfreundlich ohne zugesetztes Mononatriumglutamat und ergänzt das Eldorado® Sortiment, das nun zehn Gewürzsauces umfasst. www.hagesued.de



Messer der drei Tugenden

Ab sofort erhältlich ist bei Friedr. Dick eine limitierte Sonderedition des geschmiedeten Santoku aus der Serie Premier Plus mit Tigermotiv und dem Motto „Stay hungry“ auf der Klinge. Die aus Asien stammende Messerform bedeutet Messer der drei Tugenden, die



für ihre vielseitigen Eigenschaften beim Schneiden von Fleisch, Fisch und Gemüse

steht. Das Messer ist aus einem Stück Stahl geschmiedet und perfekt ausbalanciert. Die Klingen sind mit einer antibakteriellen keramisch verstärkten Hybridbeschichtung versehen. Die Antihaft-Beschichtung reduziert das Anhaften des Schnittguts und die Reinigung erleichtert. Zudem bewirken keramische Partikel beste Gleiteigenschaften bei reduziertem Kraftaufwand und höherer Verschleißfestigkeit. www.dick.de

Fotos: Aichinger, Hagesüd Interspace Gewürzwerke, Friedr. Dick

ANZEIGE



Suppen-Saucen-Duo drei leckere Sorten

Gaumenschmaus, einfach im Handling und vielfältige Anwendungsmöglichkeiten: die neue Produktkategorie Suppen-Saucen-DUO der Marke FLEISCHER.

WIE DER NAME VERMUTEN LÄSST, versprechen die neuen Fix-Tüten der Marke FLEISCHER Genuss und Vielfalt in Perfektion. Der Inhalt kann als Suppe oder Sauce zubereitet werden. Die Handhabung wird auf der Verpackung beschrieben. Alle drei Sorten sind frei von Geschmacksverstärkern und Allergenen. Der Inhalt eines Beutels ergibt 500 ml Suppe oder 300 bis 400 ml Sauce. Die Beutel werden sortenrein zu 15 Stück im aufmerksamkeitsstarken Regalkarton ausgeliefert.

● **Suppen-Saucen-DUO Tomate** (15 x 50 g): Für eine Tomatencremesuppe mit würzigem Tomaten-Kräuter-Geschmack den Packungsinhalt in Gemüsebrühe einrühren, köcheln lassen und genießen. Als mediterrane Tomatensauce schmeckt der zubereitete Packungsinhalt zu Pasta aller Art oder als Grundsauce für Pizza.

● **Suppen-Saucen-DUO Zwiebel** (15 x 40 g): Für eine würzige Suppe den Packungsinhalt in Wasser einrühren, köcheln lassen und mit Baguette servieren. Als Sauce mit Schinken-

würfeln und kräftigem Rotwein abschmecken und zu Fleischgerichten reichen. Mit dem Packungsinhalt lassen sich auch schnell und einfach Zwiebel-Sahne-Schnitzel im Backofen zubereiten.

● **Suppen-Saucen-DUO Pilzcreme** (15 x 45 g): Die Pilzsuppe mit stückiger Einlage von Pfifferlingen, Champignons und Butterpilzen kann man mit einem Löffel Crème fraîche verfeinern. Als cremige Pilzrahmsauce zu Fleischgerichten oder Spätzle ein Genuss.

Eine Marke der



Nikolaus-Kopernikus-Straße 1
55129 Mainz • Tel: +49 6131 58360

Malberger Str. 19
49124 Georgsmarienhütte
Tel: +49 5401 3370

www.moguntia.com

FLEISCHER ist seit 70 Jahren die Exklusivmarke für das Fleischerfachgeschäft und ergänzt durch ausgewählte Zutaten und hochwertige Produkte das klassische Kernsortiment. Das Sortiment reicht von Grillsaucen und Fix-Produkten über Beilagen und Feinkostartikel bis hin zu BBQ-Rubs. www.fleischer-feinkost.de



Kühlraum aus Glas

Gläserne Kühlräume ziehen die Blicke der Kunden auf sich. Zudem erspart eine temperierte Lager- und Verkaufsfläche ein aufwändiges Ein- und Auslagern. Kramer

realisiert Ausführungen solcher Räume in zahlreichen Varianten. Das Grundgerüst besteht aus einer Pfosten-Riegel-Konstruktion und einer Isolierverglasung. Größe und Bauform sind flexibel und farblich wählbar. Die unterschiedlichen Temperaturbereiche können präzise eingestellt werden – auch sehr niedrige Temperaturen. Die Warenbestückung ist unkompliziert und barrierefrei. Extras wie attraktive Beleuchtungssysteme, Regale, Entnahmefenster, Türen, Befeuchtungssysteme und der Kramer FastIn-Boden sind zusätzlich erhältlich.

<https://glaskuehlraum.com>

Branchen-Software

Mit Softwaremodulen und Applikationen bietet Comsys ein vielfältiges Instrumentarium, das den bürokratischen Alltag erleichtern kann. Die Kalkulation Comsys autoKalkplus+ und Comsys CESplus+ zur Etikettierung und Preisauszeichnung sind eine gute Basis. Das Zeit- und Personalmanagement leistet Comsys CRMplus+ und Probleme, Preise und HACCP überspringt das Hauptbranchenpaket Comsys W Comsys. 350 Module in den o.g. Branchenpaketen, richtig zusammengestellt leisten laut Hersteller alles was ein Unternehmer benötigt. Sollen Waagenverbundsysteme von Mettler Toledo oder Bizerba in anderen Verkaufsstellen effizienter genutzt werden, hilft das Branchenpaket Comsys WVBplus+. Schon mit Standardmodulen für den Datenaustausch stehen Daten zur Verfügung, die das Verkaufsstellenmanagement zielsicher unterstützen. Für das Produkt- und Präsentationsmanagement gibt es die Module „Ladenliste“, „Ladenaufbau“, „Tageszeitsteuerung“ und „Umsatzliste“. Damit wird der Unterschied zum Standardbetrieb signifikant sichtbar und in den Umsätzen spürbar. www.comsys-plus.de

Fotos: Kramer, Nubassa Gewürzwerk, Raps, Frutarom Savory Solutions

Hilfe beim Kuttern

Ob flüssig oder als Pulver – die Kutterhilfsmittel vom Nubassa Gewürzwerk verbessern laut Unternehmen die Konsistenz von Wurstspezialitäten. Die Kutterhilfsmittel der Nuba-Fosrot-Reihe etwa beschleunigen die Umrötung und unterstützen eine stabile Farb- und Frischhaltung. Zudem verstärken sie, wie auch die Kutterhilfsmittel der Nubassan B- und C-Reihe, die Bindung und optimieren die Eiweißaktivierung. Das Kutteraroma der Nubassan-Reihe ermöglicht die Herstellung von Brühwürsten ohne Zusatzstoffe wie Phosphat, Citrat und Carbonat. Auf Basis von Gewürzextrakten und Aromen hergestellt, verzichtet dieses Produkt auf deklarationspflichtige Allergene und E-Nummern. www.nubassa.de



Nachhaltig produzieren

Das neue streufähige Frischhaltungsmittel „Frisch Total AL“ auf Acetat-Lactat-Basis von Raps hemmt die Vermehrung kritischer Mikroorganismen und kann so die Sicherheit und Haltbarkeit von Lebensmitteln verbessern. Es enthält keine kennzeichnungspflichtigen Allergene und wirkt auf die Stoffwechselprozesse von Verderbniskeimen und pathogenen Mikroorganismen ein, indem es den Einfluss von Acetat und Lactat auf den intrazellulären pH-Wert nutzt. Schon wenige Gramm Zugabe genügen. „Lebensmittelskandale haben viele Verbraucher verunsichert. Immer mehr Menschen liegt der wertschätzende Umgang mit Lebensmitteln am Herzen. Mit Erzeugnissen, die länger frisch bleiben, stärken wir nicht nur das Vertrauen in heimische Fleisch- und Wurstwaren, sondern tragen auch dazu bei, dass weniger Lebensmittel weggeworfen werden“, betont Josefine Schneider, Product Manager Technology Products bei Raps. www.raps.de



tigen Allergene und wirkt auf die Stoffwechselprozesse von Verderbniskeimen und pathogenen Mikroorganismen ein, indem es den Einfluss von Acetat und Lactat auf den intrazellulären pH-Wert nutzt. Schon wenige Gramm Zugabe genügen. „Lebensmittelskandale haben viele Verbraucher verunsichert. Immer mehr Menschen liegt der wertschätzende Umgang mit Lebensmitteln am Herzen. Mit Erzeugnissen, die länger frisch bleiben, stärken wir nicht nur das Vertrauen in heimische Fleisch- und Wurstwaren, sondern tragen auch dazu bei, dass weniger Lebensmittel weggeworfen werden“, betont Josefine Schneider, Product Manager Technology Products bei Raps. www.raps.de

und Wurstwaren, sondern tragen auch dazu bei, dass weniger Lebensmittel weggeworfen werden“, betont Josefine Schneider, Product Manager Technology Products bei Raps. www.raps.de

Für Sattmacher to-go

Mit den verfeinerten drei Fertig- und fünf Basissaucen sowie zwei Gewürzmüller-Eintöpfen von Frutarom Savory Solutions gelingt die Herstellung von abwechslungsreichen Gerichten to-go. Die Helle Sauce eignet sich für Ragouts, Gemüseschnitzel, gebackenen Blumenkohl sowie als Béchamelsauce für Lasagne. Mit Fischfond, -gewürz und Kräutern, wird sie zur Fischsauce. Die Bratensauce ergänzt Schweinefleisch – etwa Haxen und Schweinebraten. Dafür einen passenden Fond mit der Sauce vermengen. Die Pilzsauce komplettiert Fleischgerichte und vegetarische Speisen. Besonders wandelbar ist die Tomatensauce. Sie passt zu Fleischbällchen und ist eine Basis für Bolognesesauce, Lasagne oder Tomatensuppe. Für den sicheren Transport der Saucen, Eintöpfe und Suppen to-go bieten sich die Wiberg-Kunststoffhüllen WI-Bar® und WI-Fflex an. www.frutarom.eu



an. www.frutarom.eu

WÖRMANN

ANHÄNGER-HERBSTAKTION

18. - 24. Oktober 2020

- Teile Aktionsrebette -



Thermoking - Kühlanhänger
mit Rohrbahn



Serrano - Verkaufsanhänger
mit Kühltheke

WÖRMANN GmbH · Torstraße29 · 85241 Hebertshausen · 08131 / 292780 · www.woermann.eu

GESUCHT & GEFUNDEN

Arbeits- und Einwegschutzkleidung, Food- und Berufskleidung



EUROFLEX
... the Original

Heilemann Sicherheitstechnik GmbH
Max-Eyth-Str. 2, D-71665 Vaihingen
Tel.: +49(0) 7042/9111580, Fax 7042/9111599
info@euroflex-safety.de



hele
Hygiene-, Arbeitsschutzkleidung und mehr...

Gesamtkatalog gratis anfordern!

HELE GmbH
Gutenbergstr. 16 · 91560 Heilsbronn · Tel. 09872 / 9771-0
info@hele.de • www.hele.de

Autoklaven



NEU!
Vollautomatische Steuerung!

reifen
dämpfen
garen
kochen
sterilisieren

AUTOKLAV & KESSEL

KORIMAT
www.korimat.de

KORIMAT
Metallwarenfabrik GmbH
Telefon 02772/576413-0

Eilige Anzeigen
unter
Tel. (089) 370 60-200
Fax (089) 370 60-111



VOSS
EINZIGARTIG
SPEZIALISIERT
EFFIZIENT

AUTOKLAVEN
FÜR HANDWERK & INDUSTRIE

www.vos-schott.com

Backtrennmittel



Wir kriegen's gebacken!

Grillsaison!
Der richtige Zeitpunkt für Ihre Zusatzumsätze

Mit dem **NEUEN** BBQ Grillspray in der praktischen Spraydose von **Boyens** bleibt kein Grillfleisch mehr am Grillrost kleben und verspricht einen beachtlichen Mehrumsatz mit geringstem Aufwand. Das **BBQ Spray** ist der perfekte Zusatzverkauf über Ihre Ladentheke, garantiert Ihnen die Anerkennung Ihrer Kunden und rundet ihr Sortiment für die Grillsaison zusätzlich ab.

Jetzt zum Einführungspreis bei Ihrem Großhandel.

boyens
backservice

Top Seller

www.boyens-caterer.de

UNFILLER-SYSTEME
BACKTRENNMITTEL

**DER WILLE VERSETZT BERGE.
BESONDERS DER LETZTE.**

**EIN TESTAMENT ZUGUNSTEN VON ÄRZTEN
OHNE GRENZEN SCHENKT MENSCHEN
WELTWEIT NEUE HOFFNUNG.**

Wir informieren Sie gerne.
Ihre Ansprechpartnerin:
Anna Böhme
Telefon: 030 700 130-145
Fax: 030 700 130-340
anna.boehme@berlin.msf.org



Dry-Ager



EST. 2014
DRY AGER
BUILT FOR BEEF

DAS ORIGINAL
Der Fleischreifeschrank für Metzger & Fleischer
WWW.DRY-AGER.COM

Entsehnungsmaschinen und -anlagen



100 YEARS // **BAADER**

Innovating Food Value Chains

Office: +49 451 53020
baader@baader.com
www.baader.com

Etiketten



Egal ob Dose, Schleife, Glas selber Drucken nach Wunsch und Maß!

flexibel-kostengünstig-schnell
KOSTENLOSER-Kundenservice

91443 Scheinfeld, Süding 9. Tel.: 0 91 62 - 920 735
Mail: info@schaumermal24.de, www.schaumermal24.de

Fleischereimaschinen



▲ **Füllen**
▲ **Kuttern**
▲ **Wolfen**

DUEKER REX
FLEISCHEREIMASCHINEN

Telefon: +49 (0)60 93 99 32-190
Mail: info@dueker-rex.de
Internet: www.dueker-rex.de

Fußbodensanierung



KEUTE
KUNSTHARZ-FUSSBODEN GMBH

Bodensanierungen nach EG-Richtlinien
www.keute-boden.de
keute.gmbh@t-online.de
Tel.: 05921/82370

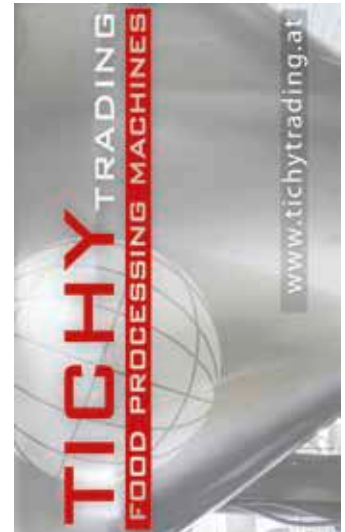
Geräteausstattung

www.superverkauft.de



GIP
www.gastroinfoportal.de

Gebrauchtmaschinen



TICHY TRADING
FOOD PROCESSING MACHINES
www.tichytrading.at



MUKOVISZIDOSE

Gemeinsam Mukoviszidose besiegen!

Werden Sie Schutzengel, genau wie Michaela May.

Spendenkonto 70 888 00
IBAN DE 59 3702 0500 0007 0888 00
BIC BFSWDE33XXX
BLZ 370 205 00
Bank für Sozialwirtschaft
www.muko.info

Gewürze



Beck
Gewürze und Additive

Gewürzmischungen
Pökelpreparate
Funktions- und Zusatzstoffe
Starterkulturen
Grill- und SoftFix Marinaden
Bio-Produkte

beck-gewuerze.de
91220 Schnaittach · Tel. + 49 9153 9229-0

Gewürze

INNOVATIVE GÜTEZUSÄTZE,
GEWÜRZE UND MARINADEN
DER EXTRAKLASSE



Gütezusätze

INNOVATIVE GÜTEZUSÄTZE,
GEWÜRZE UND MARINADEN
DER EXTRAKLASSE



Hygienetechnik



- **Reinigungssysteme**
Individual-Druckreinigung
Schaumreinigung
Desinfektion
- **Automatische Bandreinigung**
- **Mischerreinigung**

www.walter-geraetebau.de

WALTER Gerätebau GmbH

Neue Heimat 16 Phone: +49 7046 980-0
D-74343 Sachsenheim- Fax: +49 7046 980-33
Ochsenbach info@walter-geraetebau.de

Heiße Theke



EHCHT FRISCH!
Die neuen **Metzgertheken**

- robuste Edelstahlausführung und elegante Glasfront
- verschiedene Kältesysteme
- individuelle Temperaturzonen



www.hagola.de

04444 201-0 | info@hagola.de

Kühlthekenausstattung



Systemzubehör für Bedientheken



Tel. 08131 99 66 80 | office@pricoplex.com

fleisch net.de

Wir liefern **IHNEN** Inhalte,
die **SIE** brauchen.

Anzeigen werden gelesen!
Sie tun es gerade!



Helfen Sie uns, Land
zu kaufen. Für die
Natur in Deutschland.

Mehr dazu unter
www.naturerbe.de

NABU-Stiftung Nationales Naturerbe
Charitéstraße 3 · 10117 Berlin
Tel. 030 284 984-1814
naturerbe@nabu.de

Spendenkonto

IBAN: DE88 3702 0500 0008 1578 00
BIC: BFSWDE33XXX
Bank für Sozialwirtschaft

Kunstdärme



EIN LEBEN VERÄNDERN!

Mit einer Patentschaft können
Sie Kinderarbeit bekämpfen.



**"WERDEN
SIE PATE!"**

Plan International
Deutschland e.V.
www.plan.de



Kunststoffverkleidung



D-34233 Fulda
Am Berg 4
Tel. (0 55 41) 18 79
Fax (0 55 41) 69 06

Ladengestaltung

promedia thekenTV

Das digitale Kunden-
Informationssystem
für die moderne Fleischerei



Moderne Kunden-
information kann so
einfach sein!

Setzen Sie Ihre Informationen,
Angebote und vieles mehr
auf Bildschirmen,
Kassenwaagen und
Preisschildern stark in Szene.

Weitere Informationen
finden Sie auf:

www.promedia-thekentv.de



**Messer für Lebensmittel-
verarbeitungsmaschinen**



Schneidwerkzeuge GmbH

Lebbiner Straße 18, 15859 Storkow
Tel. +49 33 678 649-0 | Fax ... 649-22
info@astorblades.de | www.astorblades.de

Kuttermesser | Abschneidmesser |
Entschwartzungsklingen | Gefriergut-
schneider | Slicermesser | Kreismesser |
Injektornadeln | Schneidwerkzeuge für
Großwölfe | Verpackungsmesser |
Sonderanfertigungen

Pökelinjektoren

günther

Maschinenbau

Günther Maschinenbau GmbH
Bauhof 7, D-64807 Dieburg
Tel: 0 60 71/ 9878-0, Fax 987825
Internet: www.guenther-maschinenbau.de
E-Mail: info@guenther-maschinenbau.de

GESUCHT & GEFUNDEN

Pökel- und Massiertechnik



Suhner
food processing equipment

Suhner AG Bremgarten
Fischbacherstrasse 1
CH-5620 Bremgarten

Telefon: +41 56 648 42 42
Fax: +41 56 648 42 45
E-Mail: suhner-export@suhner-ag.ch
www.suhner-ag.ch

Rauchstockwaschmaschinen



Eberhardt GmbH

Rauchstockwaschmaschinen, Kochpressen, Schinken- und Spindelpressen, Rauchwagen Eichendorffstr. 5
91586 Lichtenau
Telefon: (0 98 27) 3 54
Telefax: (0 98 27) 75 04
Eberhardt-GmbH@t-online.de
www.eberhardt-gmbh.de

Schinken-/Spindelpressen



Eberhardt GmbH

Rauchstockwaschmaschinen, Kochpressen, Schinken- und Spindelpressen, Rauchwagen Eichendorffstr. 5
91586 Lichtenau
Telefon: (0 98 27) 3 54
Telefax: (0 98 27) 75 04
Eberhardt-GmbH@t-online.de
www.eberhardt-gmbh.de

Theke



SAUBERMANN
über 25 Jahre
SAUBERMANN PRODUKTE

Plattentrockner
Für 10 Platten
600 x 1130 x 620 mm

für 6, 10 oder 12 Schneideplatten.
Maximalstärke Platten: 42 mm
Material: Vierkant-Edelstahl, auf Rollen

Tele. (+49) 62 62 - 91 84 44
saubermann-produkte@t-online.de
Breitenbronnerstraße 41b • 74858 Aglasterhausen
www.saubermann-produkte.de

Walzensteaker



Maschinenbau

Günther Maschinenbau GmbH
Bauhof 7, D-64807 Dieburg
Tel: 0 60 71/ 9878-0, Fax 987825
Internet: www.guenther-maschinenbau.de
E-Mail: info@guenther-maschinenbau.de



www.gastroinfoportal.de




Wir haben die Schnauze voll.

Hilf mit deiner Spende:
wwf.de/plastikflut

Der WWF arbeitet weltweit mit Menschen, Unternehmen und Politik zusammen, um die Vermüllung der Meere zu stoppen. Hilf mit deiner Spende! WWF-Spendenkonto: IBAN DE06 5502 0500 0222 2222 22

Schlachthofeinrichtungen

Rohrbahnanlagen Schlachttechnik
Stefan Ochs

36381 Schlüchtern-Hutten
Tel.: 0 66 61/69 73, Hy: 01 72/8 03 21 61
www.stefan-ochs.de



Systems for the red meat industry

Fachsenfelder Straße 33
D-73453 Abtsgmünd
Telefon 073 66/92096-0
Telefax 073 66/92096-99
www.renner-sht.de

Anzeigen werden gelesen!
Sie tun es gerade!

Eilige Anzeigen

unter
Tel. (089) 370 60-200
Fax (089) 370 60-111

Tumbler



Maschinenbau

Günther Maschinenbau GmbH
Bauhof 7, D-64807 Dieburg
Tel: 0 60 71/ 9878-0, Fax 987825
Internet: www.guenther-maschinenbau.de
E-Mail: info@guenther-maschinenbau.de




Projektpatenschaft
Wasser und Gesundheit

100 % nachhaltig.
Jetzt Pate werden und langfristig helfen.

Ihr Kontakt zu uns:
www.DRK.de/Paten
☎ 030 / 85 404 - 111
Spenderservice@DRK.de




Impressum 9. Jahrgang
Offizielles Organ von:



Verlag: B&L MedienGesellschaft mbH & Co. KG,
Verlagsniederlassung München
Postadresse: Postfach 21 03 46,
D-80673 München, Hausadresse: Garmischer Straße 7,
D-80339 München
Tel. (089) 370 60-0, Fax: (089) 370 60-111
Internet: www.blmedien.de, E-Mail: muc@blmedien.de

Verlagsleitung München:
Bernd Moeser -200
Basak Aktas (Stv.) -270
Paula Pommer (Stv.) -110

Chefredakteur (verantwortlich i. S. d. P.):

Marco Theimer (mth) -150

Redaktion:

Christian Bümel (chb) -185

Autoren dieser Ausgabe:

Horst Buchmann, Tino Müller, Dr. Michael Polster

Anzeigen:

Bernd Moeser (Leitung) -200 Conchetta Herion -240

Sebastian Lindner (Stv.) -215 Gerhild Burchardt -205

Rocco Mischok -220 Fritz Fischbacher -230

Paula Pommer -110 Sabine Hartl -246

Herausgeberin: Annemarie Heinrichsdobler -100

Gültige Anzeigenpreisliste: Nr. 23 vom 1.1.2020

Anzeigenabwicklung:

Marvin Demmelmaier -260,

Felix Hesse -261

Layout:

Michael Kohler -255

Liane Rosch -258

Rita Wildenauer -254

Lifens e.V.

Abonnentenbetreuung:

Basak Aktas (verantwortlich) (b.aktas@blmedien.de) -270

Patrick Dornacher (p.dornacher@blmedien.de) -271

Mario Reischl (m.reischl@blmedien.de) -272

Bezugspreis:

Erscheint 6-mal jährlich, 90 € jährlich inkl. Porto u. MwSt. Ausland 105 € inkl. Porto. Einzelpreis Inland 19 €, Ausland 21 € (alle Preise inkl. Versandkosten und MwSt.). Der Abpreis für die Verbandsangehörigen des Bayerischen Fleischerverbandes ist im Mitgliedsbeitrag enthalten. Kündigungsfrist: Nur schriftlich drei Monate vor dem Ende des berechneten Bezugsjahres.

Repro und Druck:

Alpha-Teamdruck GmbH, Haager Str. 9, 81671 München

Bankverbindung:

Commerzbank AG, Hilden
IBAN: DE 58 3004 0000 0652 2007 00

BIC: COBADE33XXX

Gläubiger-ID: DE 13ZZZ00000326043

Für unaufgefordert eingesandte Manuskripte übernimmt der Verlag keine Gewähr. Namentlich gekennzeichnete Beiträge geben nicht immer die Meinung der Redaktion wieder. Nachdruck und Übersetzung veröffentlichter

Beiträge dürfen, auch auszugsweise, nur mit vorheriger Genehmigung des Verlages erfolgen. Im Falle von Herstellungs- und Vertriebsstörungen durch höhere Gewalt besteht kein Ersatzanspruch. Für den Inhalt der Werbeanzeigen ist das jeweilige Unternehmen verantwortlich.

Geschäftsführer der B&L MedienGesellschaft mbH & Co. KG, 40724 Hilden:

Harry Lietzenmayer

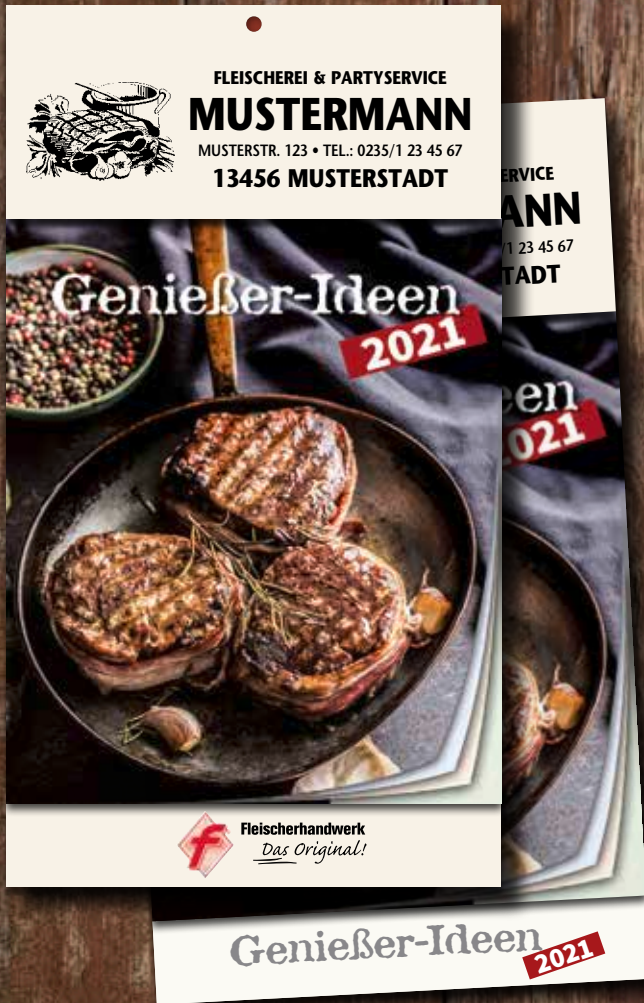
Gerichtsstand: Hilden

ISSN: 2192-5033

Der Informationsgemeinschaft zur Feststellung der Verbreitung von Werbeträgern angeschlossen.



Das werbewirksame Geschenk für Ihre Kunden: Der Rezeptkalender 2021



Bestellen Sie
bis 30.06.2020 zum
FRÜHBESTELLERPREIS!
Sie sparen mehr
als **10%!**

Ihr besonderer Kundenservice

- Übersichtliches Monatskalendarium
- Viele leckere Rezeptvorschläge und Tipps zum Ausprobieren
- Ihr Firmeneindruck wirbt das ganze Jahr für Ihr Geschäft
- Informationen über das Fleischerhandwerk
- Für Lizenznehmer der f-Marke auch als f-Marken-Version

Mehr Genussmomente im Internet

Auf www.fleischerkalender.de finden Ihre Kunden viele ergänzende Informationen zu den Kalenderthemen.

Bitte ausfüllen und per Post oder Fax (02103/204 204) senden, bzw. per Telefon bestellen: 02103/204 310

Ja, ich/wir bestelle(n)

hiermit zu den genannten
Preisen & Lieferbedingungen _____ Stück
des Fleischer-Rezeptkalenders 2021.

Kalender-Menge	Frühbestellerpreis/Stück bis 30.06.2020	Normalpreis/Stück ab 01.07.2020
50 bis 499 Stück	0,80 €	0,90 €
ab 500 Stück	0,78 €	0,88 €
ab 1.000 Stück	0,75 €	0,85 €
ab 2.000 Stück	0,72 €	0,82 €
ab 5.000 Stück	0,70 €	0,80 €

Alle Preise zzgl. Versandkosten und MwSt.

Weitere Informationen: www.blmedien.de/fleischerkalender

Firmeneindruck: Zzgl. 26,- Euro für Ihren Firmeneindruck, einfarbig in Schwarz (Eindruckfläche: 17,5 x 5,5 cm). Nur bei Bestelleingang bis zum 12.10.2020 möglich!

Bitte Zutreffendes ankreuzen:

- Ich bin Lizenznehmer der f-Marke und erhalte den Kalender mit f-Marke
- Firmeneindruck laut Anlage
- Firmeneindruck wie im Vorjahr
- Firmeneindruck lt. Logodatei (bitte senden an kalender@blmedien.de)
- Ohne Eindruck
- Bitte senden Sie mir vorab einen Musterkalender
- Ich stimme zu, per E-Mail über Produktneuheiten der B&L MedienGesellschaft informiert zu werden

Liefertermin:

Lieferung erfolgt in der 47. KW 2020, bei Eingang der Bestellung und der Eindruckdateien bis 12.10.2020.

- Vorgezogener Liefertermin in der 41. KW 2020, bei Eingang von Bestellung und Eindruckdateien bis 4.9.2020.

Firma _____

Vorname/Name _____

Straße/Nr. _____

PLZ/Ort _____

Telefon/Fax _____

E-Mail _____

Datum/Unterschrift _____



B&L MedienGesellschaft mbH & Co. KG
Max-Volmer-Straße 28, 40724 Hilden
kalender@blmedien.de, www.blmedien.de

Umsatzsteigerung im Fleischerhandwerk



**2 Monate
GRATIS***

Gültig bis: 30.11.2020



A KPD FH 20



Bieten Sie Kaffee zum Frühstück oder Mittagsimbiss – to-go oder im Laden

- ✓ **Attraktive Margen** – Kunden verlangen Kaffee auch beim Fleischer
- ✓ **Immer einsatzbereit** – Full Service per Fernwartung, Hotline oder Techniker vor Ort
- ✓ **Leistungsstark** – auf Knopfdruck 24 Kaffeespezialitäten ohne Wartezeit
- ✓ **Rundum-sorglos-Paket** – von der Wartung bis zur optionalen Belieferung mit Kaffeebohnen



Jetzt Kaffeevollautomaten
günstig mieten:

www.kaffee-partner.de